

2014



Geschäftsbericht

nanofocus[®]
see more ■



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone oder Tablet diesen Code, um direkt zum Online-Bericht zu kommen.



Intro

Brief an die Aktionäre ▶2 | Interview mit dem Vorstand ▶4

Wachstumspartner der Industrie ▶10

Automotive ▶12
Semiconductor ▶14
OEM ▶16
Standard/Labor ▶18

Aktie 2014 ▶20

Aktienchart ▶20 | Investor Relations ▶21 | Aktiendaten ▶23

Lagebericht 2014 ▶24

I. Grundlagen der Gesellschaft ▶24
II. Wirtschaftsbericht ▶25
III. Nachtragsbericht ▶35
IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶35

Bericht des Aufsichtsrates ▶44

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

warum kaufen unsere Industriekunden NanoFocus-Messtechnik? Die Antwort ist einfach: um Kosten zu senken. Die Wertschöpfungskette eines Messsystems in der Produktion besteht zum einen darin, fehlerhafte Bauteile vom Wareneingang bis zum Endprodukt zu identifizieren. Zum anderen soll das System fortlaufend die Produktionsmaschinen kontrollieren, um Fehler im Herstellungsprozess zu vermeiden und die Fehlerkosten dauerhaft zu senken. NanoFocus-Systeme vermitteln der Industrie also weit mehr als ausschließlich neue Erkenntnisse über Oberflächenstrukturen. Sie bieten einen klaren Kostenvorteil im Wettbewerb um Standorte und Märkte.

Wir haben in den letzten zwei Jahrzehnten erfolgreich gelernt, dass es nicht ausreicht, allein eine hervorragende Sensorik zu bauen. Entscheidend sind hier die intelligente Auswertung und die Möglichkeit, das Messsystem möglichst nahe dorthin zu bringen, wo es die größten Vorteile entfalten kann: in die Produktionskette. Unsere Business Solutions sind robust und praxistauglich, da sie in Zusammenarbeit mit der Industrie gezielt für jene Produktionsumgebungen entwickelt wurden, in denen sie eingesetzt werden.

Ein wichtiger Punkt ist hierbei die Automatisierung: Je höher die Stückzahlen sind, die innerhalb eines Produktionsablaufes zuverlässig kontrolliert werden können, umso wichtiger ist eine schnelle automatische Messung und Datenverarbeitung. Der Erfolg unserer neuen Vollautomaten – vor allem im Halbleiterbereich – zählt deshalb zu den wichtigsten Meilensteinen des letzten Geschäftsjahres.

Hinzu kommt unsere Software. In ihr verbindet sich das notwendige Expertenwissen der jeweiligen Branche mit unserer Erfahrung, die entsprechenden Auswerte-Algorithmen zu entwickeln und über die richtigen Schnittstellen direkt für die nächsten Prozessschritte nutzbar zu machen.

Diese Faktoren – Automatisierung, Praxisnähe und Softwarequalität – sind die Schlüssel für den Erfolg, den wir seit Anfang 2014 unter anderem in den Bereichen Semiconductor und Automotive haben. 2014 war ein erfolgreiches Jahr, in dem wir alle unsere quantitativen und qualitativen Ziele erreichen konnten. Hier bestätigt sich unsere Erfahrung, dass eine Aufwärtsbewegung in Wellen erfolgt. Auf Phasen der Entwicklung und Arbeit im Vorfeld folgen Phasen, in denen die Projekte abgewickelt und umsatzrelevant werden. Die strategischen und qualitativen Ziele, die wir bereits 2013 verwirklicht haben, bilden die Grundlage für die quantitativen Erfolge im Jahr

»NanoFocus-Systeme vermitteln der Industrie mehr als neue Erkenntnisse über Oberflächenstrukturen. Sie bieten einen klaren Kostenvorteil im Wettbewerb um Standorte und Märkte.«

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher



2014, wie sie sich in der positiven Umsatzentwicklung abbilden. Für ein Hochtechnologieunternehmen unserer Größe ist es immer eine besondere Herausforderung, diese Wachstumszyklen zu managen und zugleich kontinuierlich auf ein höheres Niveau zu heben.

Die industrielle Entwicklung hin zu einer zunehmend „vernetzten Fabrik“ lassen mich optimistisch nach vorne blicken. Hinter dem Begriff Industrie 4.0 verbirgt sich letztendlich nichts anderes als der Bedarf nach automatisierten, vernetzten und zuverlässigen Prozessdaten. Daten, mit denen Unternehmen schneller und effizienter Einfluss auf die Kostenstrukturen der Produktion nehmen können. Genau dies leisten unsere Systeme.

Ich möchte mich im Namen des gesamten Vorstandes ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das gute Jahr 2014 bedanken. Und ich möchte auch unseren Anteilseignern unseren Dank aussprechen. Mit ihrem ungebrochenen Vertrauen bilden sie eine wichtige Säule der positiven Unternehmensentwicklung.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink that reads "Valentin".

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher

Der Umsatz der NanoFocus AG lag 2014 bei rund 11,2 Mio. EUR. Das ist eine bemerkenswerte Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um 37,2%. Auch der EBITDA mit 1,1 Mio. EUR und der EBIT mit 336 TEUR entwickelten sich positiv. Wo liegen die Gründe für diese gute wirtschaftliche Entwicklung?

JOACHIM SORG: Zum einen natürlich darin, dass die angekündigte Umstrukturierung im Standardbereich, die wir ja im letzten Geschäftsbericht erwähnt haben, die ersten Früchte getragen hat. Hinzu kommen die Wachstumstreiber in den Geschäftsbereichen Automotive und Semiconductor, die sich 2014 planmäßig positiv entwickelt haben. In allen Segmenten wurden unsere Pläne und Vorgaben erreicht. Außerdem sind wir immer konsequenter darin, unser Geschäft direkt am Kundenbedarf auszurichten und den kundenorientierten Vertrieb zur wichtigsten Steuerungsgröße zu machen. Dies zeigt sich insbesondere in unserem sehr erfolgreich etablierten Key-Account-Management.

Sie stellen in diesem Bericht ja auch die umsatzrelevantesten Geschäftsbereiche in den Vordergrund und nicht in erster Linie die verschiedenen Produktreihen.

MARCUS GRIGAT: Das ist letztlich der Kern unserer Umstrukturierungen und Fokussierung. Wir verwirklichen heute viel mehr als früher einen branchen- und kundenorientierten Vertrieb. Automotive, Semiconductor, OEM und Standard/Labor sind 2014, aber sicher auch für die kommenden Jahre die entscheidenden Zielfelder. Hier haben wir die etablierten Kundenstrukturen und profitieren von den Projekten, Beziehungen und Investitionen der Vergangenheit. Das bilden wir auch intern immer stärker ab. Im Grunde könnte man schon fast von unabhängigen Business Units bzw. Geschäftsbereichen sprechen, auch wenn dieser Strukturwandel zum Teil noch auf dem Weg ist.



Joachim Sorg

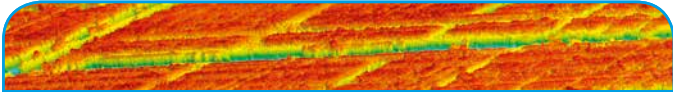
Vorstand Administration, Finanzen und Controlling
(CFO)

Dipl.-Ing. Marcus Grigat

Vorstand Operations (COO)

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher



»Wir sind sehr zufrieden. In allen Segmenten wurden unsere Pläne und Vorgaben erreicht.«

Joachim Sorg
Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

Wenn man sich diese Geschäftsbereiche ansieht, so sehen wir sehr verschiedene Branchen mit zum Teil völlig unterschiedlichen Vertriebsmodellen. Liegt hierin nicht eine besondere Herausforderung?

JOACHIM SORG: In der Tat. Hier haben wir strukturell in Abläufe und neue Personen investiert. Die unterschiedlichen Bereiche benötigen unterschiedliche Vertriebsarten und Kundenbetreuung. Das Standardgeschäft war ursprünglich der Anfang, aber auch hier war noch einmal eine Repositionierung notwendig: Personelle Verstärkung und strukturelle Aufwertungen haben dazu geführt, dass die Abläufe hier besser funktionieren. Ich denke, wir sind nun grundsätzlich vertriebslich gut für die unterschiedlichen Bereiche aufgestellt. Hier hat unser Geschäftsmodell viele Vorteile. Diversifikation ist hierbei sicher einer der wichtigsten Punkte, denn wir sind nicht von einem einzelnen Bereich alleine abhängig. Diese Diversifikation spiegelt sich zunehmend auch in unseren operativen Strukturen. Jeder Geschäftsbereich beruht auf wichtigen Key Accounts und wird von eigenen Verantwortlichen koordiniert. Dadurch wird eine effektive Steuerung dieser Business Units überhaupt erst möglich. Wir haben heute eine technologische Basis, unsere Grundstruktur sozusagen, die Ressourcen und Systeme für die spezialisierten Vertriebs- und Key-Account-Verantwortlichen mit ihren Teams liefert. Das ist entscheidend für den wirtschaftlichen und nachhaltigen Erfolg.

Wenn man von den Zahlen absieht, was waren die wichtigsten technologischen und strategischen Highlights 2014?

MARCUS GRIGAT: Das war sicher die erfolgreiche Auslieferung der großen vollautomatisierten Messautomaten für den Halbleiterbereich. Alle Messautomaten wurden von Kunden abgenommen und neue Bestellungen in Aussicht gestellt. Das Gleiche gilt auch für den Geschäftsbereich Automotive mit dem μ surf cylinder. Auch hier konnten wir die anvisierten Projekte umsetzen und neue internationale Projekte auf den Weg bringen. Dann natürlich der Start und erfolgreiche Verlauf des Innovationsprojekts HICOS3D, mit dem wir unseren μ sprint-Liniensensor noch deutlich schneller machen wollen. Für die weitere Automatisierung, vor allem in der Halbleiterindustrie, ist das ein sehr wichtiges Projekt. Und schließlich natürlich der μ surf expert, mit dem wir im Standard- und Laborbereich einen echten Meilenstein gesetzt haben.

Der μ surf expert war ein großes Thema im letzten Jahr. Hat sich das neue Gerät bewährt und wie ist die Entwicklung in diesem Segment?

JÜRGEN VALENTIN: Das Gerät hat sich auf jeden Fall bewährt, vor allem technologisch und in seiner Marktwirkung. Natürlich muss man festhalten, dass der Umsatzzuwachs im Standard/Labor-Segment auch stark durch Key Accounts und Wiederholkäufe geleistet wurde. Trotzdem sehen wir, dass sich hier weitere Vertriebsfolge ergeben werden. Auch für den internationalen Vertrieb ist der μ surf expert eine nicht zu unterschätzende Eintrittskarte. Es gibt gerade in Asien großes Interesse an dieser Technologie. Der μ surf expert ist in gewisser Weise die Summe unserer technologischen Kompetenzen, gebündelt in einem kompakten Laborgerät. Alles, was uns zum Technologieführer macht, findet seine Entsprechung in diesem Gerät. Damit ergeben

sich auch für uns selbst nicht unerhebliche technologische Synergieeffekte. Einige der Komponenten, die wir für den µsurf expert entwickelt oder verbessert haben, haben wir auch in anderen Produkten verwirklicht. Von daher haben sich technische Synergieeffekte des µsurf expert positiv auf den Gesamtumsatz ausgewirkt.

Sie sprachen die Automatisierung an, einen Trend, der sich für Sie 2014 hauptsächlich in der Halbleiterindustrie verwirklicht hat. Wo liegt hier die Perspektive? Was erwarten Sie?

MARCUS GRIGAT: Wir sehen das mit einem realistischen Optimismus, denn wir führen viele verheißungsvolle Gespräche mit Entscheidern der Branchenunternehmen. Die automatische 3D-Oberflächenkontrolle gehört zu den wichtigsten Themen in vielen Industrieproduktionen und die Fortschritte, die wir in den letzten Jahren gemacht haben, finden große Beachtung. Der µsprint-Vollautomat für die Waferkontrolle ist ein sehr wichtiger strategischer Schritt für uns gewesen. Und die möglichen Umsätze liegen hier natürlich in einer ganz anderen Größenordnung als im Standardbereich. Auf unserer Seite, das muss man berücksichtigen, ist es auch noch ein Frage der Ressourcen, d. h. von Investitionen und Produktionskapazitäten. Aber diese Dinge werden sich positiv entwickeln. Im Halbleiterbereich haben wir nun eine erste Benchmark gesetzt.

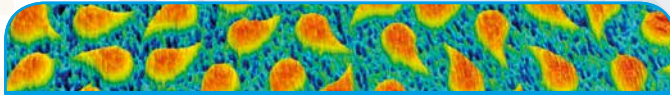


»Die automatische 3D-Oberflächenkontrolle gehört zu den wichtigsten Themen in vielen Industrieproduktionen.«

Dipl.-Ing. Marcus Grigat
Vorstand Operations (COO)

Ist eine Übertragung der Erfahrungen und Erfolge mit der Vollautomation in der Halbleiterindustrie in andere Bereiche zu erwarten?

MARCUS GRIGAT: Ja, das ist die nächste Stufe. Für die Halbleiterindustrie sind die Vollautomaten Realität und werden seit dem zweiten Halbjahr 2014 ausgeliefert. Allerdings sind wir auch hier erst am Anfang; man denke an die Fortschritte, die sich durch das HICOS3D-Projekt ergeben können. Im Bereich der Automobilindustrie könnten sich in den kommenden zwei Jahren eigene Perspektiven entwickeln. Das ist unser Ziel. Auch dort gibt es ein großes Interesse an einer Automation bzw. an produktionsnahen Systemen, die den Bedienerinfluss sehr gering halten. Nicht direkt in der Produktionslinie, das sehen wir zurzeit im Automobilbereich nicht, aber auf jeden Fall vollautomatisch. Hier haben wir mit den Halbleitersystemen bereits wichtige Grundlagen geschaffen, vor allem was die Softwareentwicklung und die Abwicklung solcher Geschäfte anbelangt.



»Unsere Messtechnik eignet sich sowohl für evolutionäre Weiterentwicklungen als auch für revolutionäre Neuentwicklungen.«

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher

Neben den vier wichtigsten Geschäftsbereichen 2014 und 2015, wo liegen die perspektivischen Wachstumsfelder, welche Zukunftsthemen beschäftigen Sie?

JÜRGEN VALENTIN: Zum einen natürlich die Oberflächenveredelung, vor allem in der Automobilindustrie. Gerade im Bereich der Oberflächenbearbeitung im Walzprozess als Grundlage für eine erfolgreiche Lackierung haben wir bei NanoFocus eine langjährige und weitgehende Erfahrung. Mit diesem Know-how sind wir auch in neuen Anwendungsfeldern aktiv. Man darf nicht vergessen, dass wir mit dem μ surf mobile ein absolutes Alleinstellungsmerkmal im Markt haben. Ein mobiles System mit einer derart hohen Genauigkeit und Messgeschwindigkeit gibt es sonst einfach nicht. Das ist nicht nur für die Oberflächenveredelung und die Lackkontrolle interessant, sondern auch generell für die Herstellung von Consumerprodukten. Hier warten noch eine Menge Marktchancen auf uns.

Ein anderes wichtiges Zukunftsthema ist die Notwendigkeit einer schnellen und produktionsnahen Messtechnik für neuartige Antriebskomponenten – sowohl für klassische, aber reibungsoptimierte Maschinenelemente wie Lager und Wellen, als auch für Komponenten von Brennstoffzellen und Batterien. Kurz gefasst – unsere Messtechnik eignet sich sowohl für evolutionäre Weiterentwicklungen als auch für revolutionäre Neuentwicklungen. Die Zahl dieser Anwendungen wächst stetig.

Regional betrachtet sind neben der DACH-Region der US-amerikanische und asiatische Markt aufgrund der steigenden Nachfrage nach präziser Produktionsmesstechnik für uns bedeutende Wachstumsfelder. Der Ausbau der internationalen Vertriebstätigkeiten, insbesondere in Kooperation mit regionalen Vertriebspartnern, ist daher von großer Bedeutung und wird weiter intensiviert.

Was bedeuten die positiven Entwicklungen der NanoFocus AG für ihre Anteilseigner und potenzielle Investoren? In der Vergangenheit schlugen sich strategische Erfolge nicht immer in einem entsprechenden Kursverlauf nieder.

JOACHIM SORG: Die technische Markteintrittsbarriere war hoch. Über die Jahre hatten wir eine hohe F&E-Quote, die jenseits der 20 % lag. Ab 2005/2006 präsentierten wir die ersten sichtbaren Umsätze für eine AG, damals noch bei ca. 3 Mio. EUR. Heute sind wir bei 11 Mio. EUR und wenn man die Investitionen der letzten Jahre zusammen rechnet, dann merkt man schnell, wie viel Entwicklungsgeld wir in das Unternehmen gesteckt haben. Hinzu kommen noch die individuellen Entwicklungen in den Kundenprojekten. Das Geld, das wir über diese Zeiträume in Technologien und Know-how investiert haben, war mit Sicherheit gut angelegt. Wir haben Marktchancen und Unternehmenswert kontinuierlich gesteigert. Die Ernte aus diesen Investitionen erfolgt allerdings immer zeitversetzt. Bis diese Technologien und Unternehmenswerte überproportionale Umsätze bringen, die sich dann auch im Aktienkurs spiegeln, dauert es oft eine gewisse Zeit.

Könnte man die Umsätze und Meilensteine 2014 als erste Bausteine dafür sehen, wie sich die Unternehmensentwicklung bezahlt macht?

JOACHIM SORG: Ja, das kann man so sehen. Der erste Halbleiterautomat beweist ja, dass wir mit unseren langen Vorlaufzeiten und Entwicklungskosten in eine Produktplattform investiert haben, die massiv umsatzrelevant wird. Hier werden unsere Meilensteine auch für den Investor sichtbar. Das Gleiche gilt auch für den Zylinderinspektor, mit dem wir uns ja ebenfalls schon lange beschäftigen. Man sieht, dass der Umsatz im Bereich Automotive erstmals nachhaltig steigt. Beide strategischen Richtungen – Semiconductor und Automotive – werden wir intensiv weiter verfolgen, hier wird sicher noch eine Menge mehr passieren. Auch im Standardbereich haben wir mit dem μ surf expert einen wichtigen Eckpunkt gesetzt und strukturell international weiter gearbeitet. Das alles waren Investitionen mit Hand und Fuß. Sie werden sich in Zukunft, so können wir erwarten, zunehmend in der wirtschaftlichen Entwicklung zeigen. Und das sollte sich auch auf die Börsenperformance auswirken. Wir erwarten dadurch eine Umsatzbeschleunigung beim Erreichen von strategischen Meilensteinen.

Zum Schluss noch etwas zu Ihrem neuen Standort. Ab dem Beginn des kommenden Jahres werden Sie einen neuen Firmensitz beziehen.

JOACHIM SORG: Ja, wir vollziehen einen Standortwechsel innerhalb von Oberhausen. Der neue angemietete Firmensitz wurde nach unseren Vorstellungen von einem lokalen Immobilienentwickler und -investor konzipiert und steht kurz vor der Fertigstellung. In den von uns angemieteten Flächen werden wir die Produktionskapazitäten deutlich erweitern. Das möchte ich wirklich betonen: Der Umzug ist ein strategischer Schritt. Wir brauchen größere



Fertigungskapazitäten und wir wollen die räumlichen Strukturen unserer Geschäftsstrategie anpassen. Das ist ein wichtiges Signal an unsere Kunden. Wir können sie zukünftig noch mehr in der Produktion unterstützen und auch größere Anlagen leichter vor Ort realisieren.

MARCUS GRIGAT: Die neuen Geschäftsstrukturen spiegeln sich nicht nur in den größeren Fertigungskapazitäten wider. Das neue Gebäude wird sich positiv auf die Teamstrukturen und die interne Kommunikation auswirken. Die unterschiedlichen Geschäftsbereiche werden sich räumlich zueinander ordnen. Kommunikation und Workflow werden sich deutlich verbessern. Da sind wir in den alten Räumlichkeiten schon spürbar an die Grenzen gestoßen.

JÜRGEN VALENTIN: Das ist ein wichtiger Punkt und wir haben uns hierzu eigens beraten lassen. Es geht für uns um eine interne Prozess- und Arbeitsflussoptimierung. Wir erreichen schnellere Durchlaufzeiten, die Arbeitssicherheit und Ergonomie werden sich weiter verbessern. Die Lagerhaltung wird dann zentral am Unternehmenssitz verwirklicht. Eine Menge Wege werden sich verkürzen. Außerdem richten wir ein Schulungs- und Demonstrationzentrum ein, das auch für Großgeräte geeignet ist. Das hatten wir bisher nicht und unser Vertrieb wird mit Sicherheit davon profitieren.



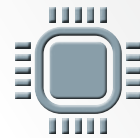
Die NanoFocus AG gehört zu den »Best of« der Industrie 2015 im Bereich der optischen Technologien. Der Preis wird jährlich unter der Schirmherrschaft des DMB Deutscher Mittelstandsbund und der Schott AG vergeben. Unter 137 Bewerbern wurde die NanoFocus AG von der Jury unter die 20 fortschrittlichsten und leistungsfähigsten Lösungsanbieter in diesem Industriesegment gewählt.

Wachstumspartner der Industrie

Für unsere Kundenunternehmen sind NanoFocus-Prozesswerkzeuge zu einem festen Bestandteil der Produktion geworden. NanoFocus-Systeme optimieren Produktionsketten und Qualitätskontrollen und senken damit in vielen industriellen Prozessen nachhaltig die Herstellungskosten. Im Jahr 2014 konnte die NanoFocus AG in ihren vier stärksten Segmenten deutlich zulegen und entwickelte sich für viele Industriestandorte zu einem umsatzrelevanten Wachstumspartner.



Automotive



Semiconductor



OEM



Standard/
Labor



»Die Kombination unseres leistungsfähigen Produktspektrums mit intensiver Beratung und ausgeprägter Berücksichtigung von Kundenwünschen ist ein Alleinstellungsmerkmal der NanoFocus AG.«

Dr. Dominique Weiner MBA
Leitung Geschäftsbereich Automotive

Ein langjähriges Vertrauensverhältnis

Im Bereich der Motorenprüfung, insbesondere von Zylinderlaufflächen, besteht seit vielen Jahren eine enge Zusammenarbeit zwischen der NanoFocus AG und großen Automobilherstellern sowie deren Zulieferern. In diesem Industriebereich gibt es bisher kaum Standardlösungen, deshalb sind ehrlicher Austausch und langfristige fachliche Kooperation wichtige Grundlagen für unseren Geschäftserfolg. Ein wirklich fundiertes technisches Verständnis für die Anwendungen und Anforderungen der Motorenherstellung ist deshalb auf Seiten des NanoFocus-Teams unverzichtbar. Die Unternehmen erwarten hochspezialisierte kundenspezifische Produktlösungen, die sich nur gemeinsam im Rahmen einer nachhaltigen Kundenbetreuung realisieren lassen.

Gemeinsame langfristige Ziele

In komplexen und weltweiten Industriezweigen wie der Automobilherstellung werden die wichtigen Entscheidungen über Produktionsstandards und Messverfahren

nicht spontan und kurzfristig gefällt. Die Industrie hat auch bei der Prozesskontrolle und Qualitätssicherung Interesse an langfristiger, verlässlicher Stabilität und sucht nach technischen Lösungen, die über Jahre Bestand haben sollen. Letztendlich geht es um die Entwicklung und Sicherstellung interner Prozessstandards für die Produktion der kommenden Automobilgenerationen. Der NanoFocus-Zylinderinspektor zur 3D-Messung beschichteter Zylinderlaufflächen in modernen Automotoren ist ein technologisch alleinstehendes Messgerät mit einem signifikanten Qualitätsvorsprung.

In der Oberflächenkontrolle im Motorenbau hat sich die NanoFocus AG über viele Jahre durch hervorragende Zusammenarbeit und technische Spitzenleistungen eine vertrauensvolle Position erarbeitet. Es ist unser Ziel, die Zusammenarbeit und technologische Entwicklung auch weiterhin gemeinsam mit unseren Kunden zu prägen und fortzuschreiben.

Umweltschutz und Kostenersparnis

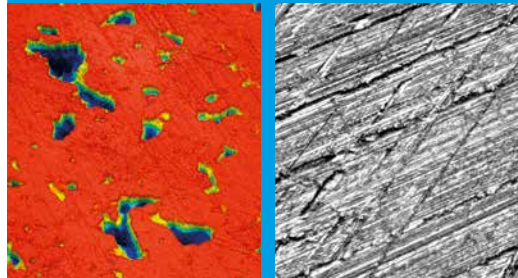
Der Wille und auch die gesetzliche Notwendigkeit, den CO₂-Ausstoß der Autoflotten zu reduzieren, sind wesentliche Motivatoren für die Automobilindustrie, die Motorenfertigung innovativ weiterzuentwickeln. Leichtere Aluminiummotoren mit einem verminderten Verschleiß sind hierbei wichtige Schlüssel für geringeren Verbrauch und bessere Abgaswerte. Um gleichzeitig die Produktionskosten zu senken, bietet die Oberflächenhärtung durch spezielle Beschichtungsverfahren eine optimale Chance, Umweltschutzvorgaben und Kostenfaktoren zugleich zu berücksichtigen.

Bei der Entwicklung und Qualitätskontrolle dieser Beschichtungen, wie sie beispielsweise in Verbrennungsmotoren Verwendung finden, lassen sich mit NanoFocus-Systemen die verlässlichsten Kennwerte ermitteln. Zugleich können diese im gleichen Zeitraum wesentlich mehr Motoren prüfen als bisherige Kontrollverfahren. Der Ausschuss verringert sich, da es möglich ist, bei Normabweichungen in der Produktionskette schneller korrigierend einzugreifen.

Von der Innovation zum Standard

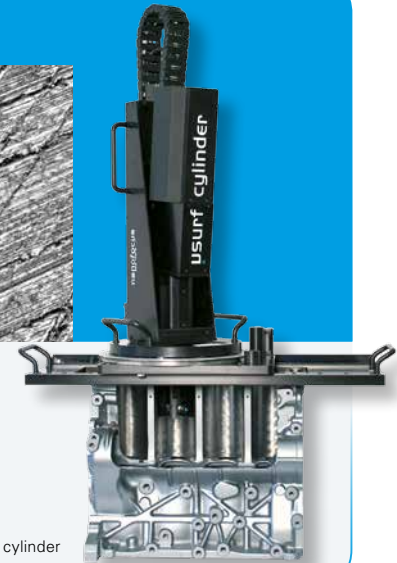
Durch die enge Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie ist die NanoFocus AG in der Lage, wichtige Zukunftstrends frühzeitig zu erkennen und bei der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Innovationsfähigkeit, die auf einem vertrauensvollen Kundendialog basiert, ist für ein Technologieunternehmen wie NanoFocus ein unverzichtbarer Zukunftsfaktor, denn die gemeinsamen Innovationen von heute sind die flächendeckenden Industriestandards von morgen. Die neuen Beschichtungsverfahren, die den Motorenbau der kommenden Jahre prägen werden, sind hier ein ebenso entscheidender Trend wie die Umstellung immer weiterer Fahrzeugtypen auf CO₂-reduzierte Antriebstechniken.

Einsatzgebiete



- ▶ Antriebsstrang
- ▶ Elektronik
- ▶ Interieur
- ▶ Glaskomponenten

µsurf cylinder



Spezialisierte Oberflächenkontrolle für neue Motorentechnik

Bei der Bearbeitung von Oberflächen werden in der Automobilindustrie zunehmend Laser- und Plasmaverfahren eingesetzt. Diese Oberflächen stellen neue und anspruchsvolle Anforderungen an eine produktionsnahe Qualitätskontrolle. NanoFocus-Systeme gehören zu den wenigen, die diese Anforderungen bereits investitionssicher erfüllen können.

Mit dem technologisch einmaligen µsurf cylinder lassen sich die Feinstrukturen der neuen Oberflächen auf Zylinderlaufflächen dreidimensional bis in den Nanometerbereich analysieren. Das Messsystem kann in jeder Produktionsumgebung eingesetzt werden und liefert schneller als jedes andere Verfahren normgerechte und hochpräzise Messdaten. Der µsurf cylinder ist ein ausgereiftes Prozesswerkzeug für die anspruchsvolle Prozesskontrolle bei einer neuen Generation hochwertiger Motoren.



»Halbleiterproduzenten können mit unseren Systemen Produktionsfehler schneller und eindeutiger erkennen. Und weniger Defekte bedeuten höheren Ausstoß und damit höhere Rentabilität.«

Martin Kunz
Corporate Representative Asia

Leistung und Kompetenz entscheiden

In der Zusammenarbeit mit der Halbleiterindustrie zählt im Kundenkontakt vor allem ingenieurtechnische Kompetenz. Komplexe automatisierte Messsysteme, die produktionsnah beispielsweise zur Qualitätskontrolle von Wafern eingesetzt werden, müssen zunächst zahlreiche Testreihen erfolgreich absolvieren. Nicht selten nehmen sich die Hersteller viele Monate Zeit, bevor sie sich für eine Lösung entscheiden, die ihren Ansprüchen genügt. Gerade die Waferinspektion ist ein Schlüsselprozess in der Produktionskette, der über Qualität und Effizienz der gesamten Produktion entscheidend mitbestimmt. Es geht um hohe Stückzahlen und eine gleichbleibende Messgenauigkeit. Deshalb sind es letztlich die langjährige Erfahrung unserer Expertenteams sowie technische Leistungsfähigkeit, die bei unseren Kunden im Halbleiterbereich den Ausschlag für einen Einsatz der NanoFocus-Messsysteme geben.

Technologischer Vorsprung

Bei der automatisierten Messung hoher Stückzahlen, wie z. B. bei der Waferkontrolle, kommt vor allem die NanoFocus-µsprint-Technologie zum Einsatz, die auf dem schnellsten Konfokalsensor der Welt basiert. Verglichen mit einer herkömmlichen optischen Inspektion durch Bildverarbeitungsverfahren (AOI) erreichen die NanoFocus-Vollautomaten eine deutlich höhere Präzision und wesentlich genauere und verlässlichere Messdaten. Dadurch dass die Konfokaltechnologie der NanoFocus-Systeme nur gering von den Oberflächeneigenschaften abhängig ist, können wir den Unternehmen auch bei der schnellen Messung großer Stückzahlen eine erheblich bessere Datenqualität zur Verfügung stellen. Die Messdaten, die NanoFocus-Systeme dabei liefern, ermöglichen eine direkte Einflussnahme auf die folgenden Produktionsschritte.

Enge Fertigungstoleranzen

Die Unternehmen können eine Produktion mit geringeren Fertigungstoleranzen verwirklichen. Die Fertigungstoleranz

beschreibt jenen Bereich, in welchem die negativen Auswirkungen störender Defekte auf die weiteren Produktionsschritte akzeptiert werden müssen. Eine geringere Fertigungstoleranz bedeutet weniger Ausschuss und eine größere Produktionsqualität. Vor allem bei sehr kleinen Strukturen in Größenordnungen von bis zu 10 Mikrometern versagen herkömmliche AOI-Systeme. Hingegen lassen sich Prozessabweichungen mit NanoFocus-Technologie noch präzise bestimmen. Durch ihren messtechnischen Vorsprung besetzt die NanoFocus AG hier deshalb eine wichtige Nische mit einem großen Wachstumstrend.

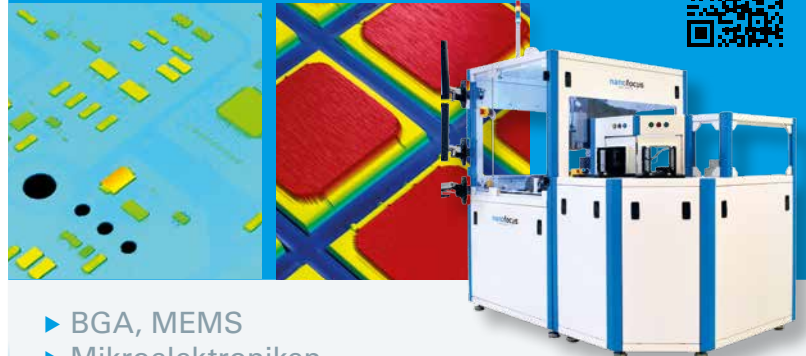
Know-how-Gewinn auf beiden Seiten

Der Zugewinn an Wissen und Anwendungs-Know-how nutzt beiden Seiten. Auf Grundlage unserer langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Technologieführern der Halbleiterbranche können wir unsere Produktpalette genau auf die spezifischen Marktbedürfnisse hin entwickeln. Die NanoFocus AG profitiert darüber hinaus von einem fortlaufenden Know-how-Gewinn durch Anwendungserfahrungen beim Kunden und durch den gemeinsamen Aufbau einer spezialisierten und technologisch anspruchsvollen Technologieplattform.

Der mobile Wachstumstrend

Der wichtigste Wachstumstreiber für den Einsatz solcher Technologieplattformen ist der Siegeszug der „mobile devices“. Mobile Elektronik erobert sämtliche Bereiche des täglichen Lebens, von der Smart Watch bis zum Handheld. Die Elektronik der Zukunft wird mobiler und kompakter, bei einer gleichzeitigen Zunahme der Leistungsfähigkeit und einer Steigerung der Energieeffizienz. Die Mess- und Analysesysteme der NanoFocus AG helfen, diesen steigenden Anforderungen zu entsprechen, und das bei gleichbleibenden oder sogar reduzierten Produktionskosten.

Einsatzgebiete



- ▶ BGA, MEMS
- ▶ Mikroelektroniken
- ▶ Mikrovias
- ▶ Hochleistungselektroniken

µsprint Vollautomat

- ▶ Hybrid-Technik
- ▶ Leiterbahnen/-platten

NanoFocus-µsprint-Vollautomat

Erstmals wurde 2014 ein NanoFocus-Vollautomat für die 3D-Inspektion in der Halbleiterindustrie erfolgreich in Betrieb genommen. Basierend auf µsprint, dem schnellsten Konfokalsensor der Welt, kombiniert er automatisierte Messabläufe mit zuverlässigen Messwerten bei hohen Geschwindigkeiten. In vielen Anwendungsfällen ermöglicht der µsprint-Vollautomat eine zuverlässige 100%-Kontrolle bei der Qualitätssicherung und Produktionskontrolle von Leiterbahnen und Halbleiterstrukturen.

Seine Messdaten werden durch branchenübliche Kommunikationsprotokolle oder kundenspezifische Datenaustauschsysteme direkt an einen Prozessleit-rechner übergeben. Der µsprint-Sensor misst auch bei hohen Stückzahlen präzise und wiederholgenau Strukturhöhen bis zu einigen Mikrometern und ist auf nahezu allen Oberflächen einsetzbar.



»NanoFocus-Sensorik wertet die Produkte unserer Kunden technologisch erheblich auf. Wir sind ein OEM-Partner für den Premiumbereich.«

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher

Eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit

OEM-Geschäft ist kein Einmalgeschäft, sondern zielt auf eine anhaltende Partnerschaft und eine gemeinsame technologische Weiterentwicklung ab. Auch in diesem Geschäftsbereich profitiert die NanoFocus AG von ihrer nachhaltigen und vertrauensvollen Verbindung zu den Kundenunternehmen. Eine OEM-Partnerschaft ist eine Kooperation, bei der es immer um hohe Stückzahlen geht, und eine wirtschaftliche und technologische Perspektive, auf die sich beide Seiten über viele Jahre hinweg verlassen können. Unsere Zusammenarbeit mit Ultra Electronics Forensic Technology Inc. ist ein gutes Beispiel dafür, wie ein Unternehmen über einen langen Zeitraum von unserer technologischen Leistungsfähigkeit und unserem Know-how profitiert.



René Bélanger, Präsident der Ultra Electronics Forensic Technology Inc., gemeinsam mit Jürgen Valentin (CTO, NanoFocus AG) im Juni 2014 anlässlich der Verlängerung des seit zehn Jahren bestehenden erfolgreichen Kooperationsvertrages.

Hochwertige Komponenten für einen Weltmarktführer

Ultra Electronics Forensic Technology Inc. (FTI) aus Kanada ist technologisch, aber auch in seiner Marktposition führend bei der kriminaltechnischen Untersuchung von Geschosshülsen und Projektilen. Die Sensoren von NanoFocus sind unverzichtbarer Bestandteil dieses wirtschaftlichen Erfolges. Wir helfen einem Premiumanbieter wie FTI, seine Vorrangstellung zu sichern und sein Produktportfolio entlang einer gemeinsamen langfristigen Roadmap weiterzuentwickeln.

Vor allem Technologieführer im Premiumsegment können ihre Produkte durch die Verwendung von NanoFocus-Sensorik aufwerten. Aus diesem Grund ist unsere Arbeit mit FTI von einer großen Stabilität gekennzeichnet, auch 2015. Bereits im Januar erhielt die NanoFocus AG einen neuen Großauftrag über die Lieferung von 15 Sensoren an den kanadischen Weltmarktführer.

Die individuelle Anpassung steht bei der Zukunftsplanung mit einem Unternehmen wie FTI im Mittelpunkt. So erfordert die Bereitstellung spezieller Schnittstellen und Softwarekomponenten ein hohes Verständnis der Anwendungsumgebung und der entsprechenden Anforderungen. Hier reicht es nicht aus, etwas zu konstruieren, sondern man muss dazu in der Lage sein, immer wieder neue Lösungen zu finden und Technologien anzupassen, falls dies notwendig sein sollte.

Service und Schulung

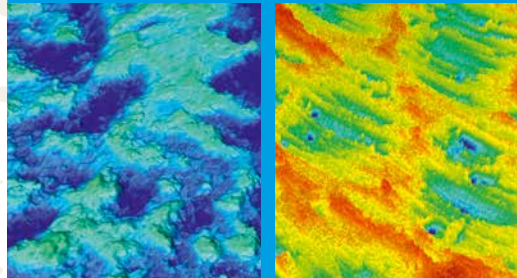
Ein guter Support ist im OEM-Bereich unerlässlich, um jederzeit schnell reagieren zu können und um gemeinsam auch Probleme aus dem Weg zu räumen. NanoFocus-Bauteile bilden aufgrund ihres technologischen Niveaus einen wesentlichen Kern der Produktqualität. Die Sicherung dieser Qualität beginnt schon in der Entwicklung und Fertigung bei NanoFocus. Ebenso wichtig ist eine Schulung des Kunden im Umgang mit der gelieferten Sensorik. Hier stehen wir in einem regelmäßigen Austausch und bieten eine entsprechende Betreuung an.

Trend zu hochwertiger OEM-Sensorik

Je höher im traditionellen Anlagenbau die Anforderungen an die Produktionsqualität werden, desto größer wird auch hier der Bedarf nach einer Hightech-Qualitätssicherung direkt im Produktionsprozess. Noch befindet sich diese Entwicklung im Anfangsstadium, aber die Abnahmebedingungen an die Zuliefererindustrie im Anlagen- und Maschinenbau werden bei funktionalen Oberflächen kontinuierlich anspruchsvoller.

Eine hochgenaue und industrietaugliche dreidimensionale Oberflächenanalyse erfordert ein technologisches Niveau, das die wenigsten Unternehmen aus eigener Entwicklung bereitstellen können. Die NanoFocus AG ist auf diesem Gebiet technologisch führend und hat daher gute Chancen, von diesem Trend zu profitieren.

Einsatzgebiete



Messung: Daimler AG

- ▶ Forensik
- ▶ Karosserien
- ▶ Werkzeuge
- ▶ Bearbeitungsspuren
- ▶ Feinbleche, Beschichtungen



µsurf sensor

Nanometergenaue Spurensuche

Die Geräte der Ultra Electronics Forensic Technology Inc. aus Kanada gehören zur besten Kriminaltechnologie weltweit. Die charakteristischen Oberflächenspuren eines Geschosses können bis in den Nanometerbereich sichtbar gemacht werden. Durch die Oberflächendaten lassen sich Projektile mit einer Wahrscheinlichkeit von nahezu 100 % einer bestimmten Waffe zuordnen. Technologischer Kern dieser Spurensuche im Allerkleinsten sind die hochpräzisen Sensoroptiken der NanoFocus AG.

Seit über zehn Jahren liefert NanoFocus seine Systeme an die FTI, deren Geräte z. B. vom FBI zur Verbrechensaufklärung genutzt werden. Eine gemeinsame Roadmap und regelmäßige Workshops bilden die Grundlage für eine fortlaufende Weiterentwicklung der FTI-Geräte durch immer neuere und bessere NanoFocus-Sensorik.



»Mit unseren Laborgeräten sind wir am Puls der Zeit. Mit unseren Systemen arbeiten die Unternehmen an den Produkten und Messanforderungen der Märkte von morgen.«

Benjamin Oevermann
Leiter Vertrieb

Einsatz in vielen Branchen

Der Geschäftsbereich Standard/Labor umfasst eine große Bandbreite unterschiedlicher Branchen: Automotive, Elektronik, Medizin, Konsumgüter, Druck, Alternative Energien, Sicherheitstechnik und viele andere. Fast täglich lernen unsere Ingenieure neue Applikationen kennen. Unsere Standardmessgeräte öffnen für viele Unternehmen die Tür zu einer exakten Messung und Analyse von Mikro- und Nanostrukturen.

Für NanoFocus bedeutet dieser breite Einsatz in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen einen ständigen Kontakt mit neuen Einsatzbereichen und Zukunftsmärkten. Nicht wenige unserer branchenspezifischen Großgeräte beruhen auf Messerfahrungen im Labor, auf deren Grundlage wir bereits frühzeitig damit beginnen konnten, in Zusammenarbeit mit den Firmen spezialisierte Branchenlösungen zu konzipieren. Jede Messanforderung, welche die zukünftige Produkt- und Qualitätssicherung eines Unternehmens kennzeichnet, beginnt als erste

Messaufgabe in einem Labor. Somit begleitet hochpräzise NanoFocus-Technologie die Entwickler von Anfang an.

µsurf expert – 100 % NanoFocus

Das Flaggschiff unserer Laborgeräte, der µsurf expert, ist das Produkt mit der Antwort auf alle Anforderungen, die wir im Laufe der letzten Jahre bei unseren Kunden kennen gelernt haben. In diesem Gerät ist alles vereint, was die hohe Qualität der NanoFocus-Technologie auszeichnet. Gleichzeitig ist es für höchste Flexibilität konzipiert. Es ermöglicht im Laborumfeld ein maximales Spektrum von Analysen und Messvorgängen an unterschiedlichsten Bauteilen. Im µsurf expert steckt alles, was NanoFocus zum Technologieführer macht, denn es setzt im Laborbereich neue Standards.

NanoFocus-Systeme sind Messmittel, die mit ihrer Analysesoftware und Präzision über den Ansatz eines reinen Mikroskops weit hinausgehen. Deshalb haben wir im Vergleich zu anderen Anbietern einen deutlichen

Technologievorteil bei der Kombination von Geschwindigkeit und Auflösung. Immer wenn es sich um sehr komplizierte Anforderungen handelt und wenn im Labor komplexe Fragestellungen gelöst werden müssen, liegen unsere Systeme an der Spitze.

Sicherheit und transparente Dokumentation – auf Basis bester Rohdaten

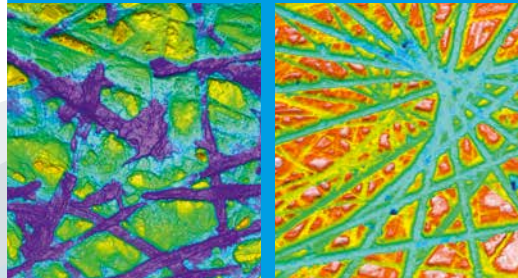
Die Labormessgeräte, die wir anbieten, sind auf der einen Seite Werkzeuge für zuverlässige und wiederholgenaue Oberflächenanalysen. Auf der anderen Seite bieten wir unseren Kunden damit bestmögliche Dokumentationsmöglichkeiten. Ein F&E-Leiter oder ein Verantwortlicher für Qualitätssicherung muss die Messergebnisse jederzeit transparent und verständlich dokumentieren. Deshalb sind unsere Laborgeräte mit einer ausgereiften Datenverarbeitung und umfangreichen Visualisierungsmöglichkeiten ausgestattet. Der Anwender hat jedoch den vollen Zugriff auf die Rohdaten und stellt somit die Rückführbarkeit auf die ursprünglichen Messergebnisse sicher.

Diese Nähe zu tatsächlichen Industrienormen und komplexen Produktionsabläufen, die auch unsere Großsysteme auszeichnet, findet sich schon in den Laborgeräten. Mithilfe entsprechender Schnittstellen und Datenprotokolle sind unsere Laborgeräte dichter an den Prozessketten dran als andere Systeme.

Faire Daten für steigende Anforderungen

Die NanoFocus AG engagiert sich in der Initiative Fair Data Sheet, mit der den Kunden präzise Vergleichsparameter und Bewertungsverfahren für unterschiedliche Systeme zur Oberflächenmessung zur Verfügung gestellt werden sollen. Belastbare Benchmarks zur Klassifizierung der Messqualität werden es den Unternehmen in Zukunft noch leichter machen, die hohe Mess- und Analyseleistung der NanoFocus-Geräte auch im Vergleich zu bewerten.

Einsatzgebiete



- ▶ Oberflächenbearbeitung
- ▶ Neue Werkstoffe
- ▶ Keramiken, Fasern
- ▶ Schleifpapiere
- ▶ Mikrowerkzeuge



µsurf expert – ein neuer Standard im Labor

Der µsurf expert ist das leistungsfähigste Mess- und Analysesystem für die 3D-Oberflächenanalyse. Konzipiert wurde das Gerät für das Entwicklungslabor und die Produktionskontrolle eines industriellen Mittelstandes, also für Industrieunternehmen, die zunehmend den Messanforderungen moderner Materialtechnik und Qualitätsnormen entsprechen müssen.

In hohem Maße individuell automatisierbar, verfügt der µsurf expert über Softwareschnittstellen zur Produktionskontrolle. Der µsurf expert liefert echte 3D-Messwerte und ist dennoch benutzerfreundlich, robust und intuitiv zu bedienen. Seine Hardwarekomponenten sind modular aufgebaut und er verfügt über ein leistungsstarkes und umfangreiches Softwarepaket zur Auswertung der Messdaten.



Kursverlauf und Analysteneinschätzung

Die allgemeine Börsenstimmung war im Berichtsjahr 2014 grundsätzlich volatil. Der Kursverlauf der NanoFocus-Aktie bewegte sich bis auf einen kurzen Zeitraum im Mai und November 2014 trotzdem überwiegend oberhalb des Vergleichsindex Entry Standard. Zum Jahresende kam allerdings der breite Index unter Druck und auch die Aktie der NanoFocus AG konnte sich nicht dagegen entwickeln.

Anfang 2015 konnten die Börsen auf breiter Ebene zulegen und auch der auf kleinere Werte fokussierte Entry Standard Index konnte weiter klettern. NanoFocus konnte nur bedingt mithalten und lag bis zur Bekanntgabe der Jahreszahlen im Mai 2014 in der Performance unterhalb des Vergleichsindex. Im Anschluss konnte die Börsennotierung mit steigenden Umsätzen im Handel wieder ein deutliches Plus verzeichnen und der Kursverlauf sich wieder stabilisieren. Ende Mai 2015 lag die Notierung bei ca. 3,70 EUR.

Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus AG lag 2014 bei einem Kursziel von 4,20 EUR im Vergleich zum Vorjahr (4,10 EUR) 10 Cent höher.

Investor Relations

Um den Bekanntheitsgrad der NanoFocus AG weiter zu steigern, wurden turnusmäßig Investorengespräche geführt sowie das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG auf verschiedenen Analystenkonferenzen vorgestellt. Die NanoFocus AG präsentierte sich im März auf der m:access Konferenz der Börse München sowie im April auf der Salutaris Konferenz in München. Im November war NanoFocus im Zuge einer non deal Roadshow bei institutionellen Investoren in Wien unterwegs. Jederzeit hatten Aktionäre und Investoren die Möglichkeit, telefonisch als auch per E-Mail oder über

die NanoFocus-Website, Kontakt mit dem Unternehmen aufzunehmen, um detaillierte Fragen zu stellen.

Ausblick 2015

NanoFocus AG konnte im Geschäftsjahr 2014 im Umsatz und Ertrag deutlich zulegen und schaffte nach dem operativ schlechten Jahr 2013 den erneuten Turnaround. Ein wesentlicher Faktor dafür war, dass in allen vier Bereichen Automotive, Standard/Labor, Semiconductor sowie im OEM-Bereich zugelegt werden konnte und auch die Geschäftsaussichten sich zunehmend stabilisierten.

Für das Geschäftsjahr 2015 ist ein weiteres Umsatz- sowie Ergebniswachstum geplant. So plant NanoFocus in diesem Jahr ein Umsatzwachstum von mehr als 12,0 Mio. EUR und eine EBIT-Rendite von 3-5 %.

Da der Auftragsbestand zum Jahresanfang aufgrund von Systemauslieferungen im Dezember 2014 niedriger als im Vergleichszeitraum 2013 ausfiel, erwartet NanoFocus zum Halbjahr 2015 noch keinen deutlichen Umsatzanstieg gegenüber 2014. Wie in den Jahren zuvor ist insbesondere das zweite Halbjahr für das Gesamtwachstum des Unternehmens verantwortlich. Dort sind bereits zahlreiche Großprojekte avisiert und werden vorbereitet.

NanoFocus treibt weiter seine diversifizierten Wachstumsschwerpunkte Automotive, Semiconductor, Standard/Labor sowie den OEM Bereich voran und erwartet insbesondere ab 2016 beschleunigtes Wachstum. Hier sehen wir vorrangig Semiconductor und Automotive als Kernwachstumsbereiche, in denen wir überproportional mit unseren Kunden wachsen und somit den Umsatz über die nächsten Jahre hinweg deutlich steigern können. Das wird sich nachhaltig in der Aktienkursentwicklung niederschlagen.



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone oder Tablet diesen Code, um direkt zum Online-Bericht zu kommen.



Hauptversammlung vom 09.07.2014 in Oberhausen



Aktiendaten zum 30.12.2014

Aktiengesamtzahl	3.000.000 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	3.000.000 EUR
Marktkapitalisierung	9.600.000 EUR zum 30.12.2014
Transparenzlevel	Entry Standard (Open Market)

Aktienstatistik 2014

52-Wochen-Hoch	4,29 EUR
52-Wochen-Tief	2,65 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsenplätze inkl. Xetra auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 3.987 Stück pro Handelstag (01.01.-30.12.)

Unternehmensinformationen

Gründungsdatum	Gründung am 24.08.1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26.10.2001
Rechnungslegungsstandard	HGB/BilMoG
Ende des Geschäftsjahres	31.12.
Handelsaufnahme	14.11.2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Deutsche-Börse-Listing-Partner	Süddeutsche Aktienbank AG
Handelsmodell	Xetra, fortlaufende Notierung, Süddeutsche Aktienbank AG
Wertpapierkennnummer/ISIN	540 066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Freefloat-Marktkapitalisierung	5.021.756 EUR zum 30.12.2014

Börsennotierung

	Xetra (fortlaufende Auktion mit Spezialist), Frankfurt im Open Market (Entry Standard), München (M:access, seit 01.02.2007), Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
Instrumentenart	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien (Gattung)



Ihr Ansprechpartner:
Kevin Strewginski
Investor Relations

Tel. +49 208 62 000 55
ir@nanofocus.de

- I. Grundlagen der Gesellschaft ▶24
- II. Wirtschaftsbericht ▶25
- III. Nachtragsbericht ▶35
- IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶35

I. Grundlagen der Gesellschaft

Geschäftsmodell

Die NanoFocus AG ist international als eines der technologisch führenden Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich tätig. Haupttätigkeiten der NanoFocus AG sind die Entwicklung, Fertigung sowie der weltweite Vertrieb von Geräten für die berührungslose 3D-Oberflächenanalyse. NanoFocus-Geräte werden vor allem für die Qualitätssicherung eingesetzt und eignen sich für nahezu alle Industriebranchen. Durch ihre Technologie ermöglicht NanoFocus Kunden und Partnerunternehmen die Herstellung innovativer Produkte und die Umsetzung effizienter Fertigungsverfahren. Die drei Hauptproduktlinien sind die Analysesysteme μ surf, μ scan und μ print. Daneben

bietet die Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige Systemsoftware an.

Die NanoFocus AG bietet ihre Messlösungen und -systeme nicht nur konform zu nationalen und internationalen Standards an, sondern setzt das im Bereich der optischen 3D-Messtechnik langjährig erworbene Expertenwissen auch in Normungsausschüssen ein. Durch diese zweigleisige Vorgehensweise werden eine hohe Qualität der Produkte und ein technologischer Fortschritt gegenüber dem Wettbewerb gewährleistet.

Die NanoFocus AG ist seit dem 14.11.2005 am Teilbereich Entry Standard des Open Market in Frankfurt börsennotiert. Die Gesellschaft ist nach ISO 9001 und OHSAS 18001 zertifiziert. Die NanoFocus AG beschäftigte 2014 im Durchschnitt 77 Mitarbeiter.

Die Gesellschaft hält hundertprozentige Beteiligungen an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg, der mikroskin GmbH in Oberhausen, der NanoFocus Inc., Glen Allen/Richmond, Virginia/USA sowie der NanoFocus PTE. LTD. mit Sitz in Singapur. Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet Rechte und ist operativ nur eingeschränkt tätig. Es besteht ein exklusiver Lizenzvertrag mit der NanoFocus AG. Die mikroskin GmbH wurde in 2014 durch die NanoFocus AG gegründet und ist zuständig für die Entwicklung, die Produktion und den Vertrieb von Mess- und Auswerteverfahren zur Unterstützung der Erbringung von medizinischen und kosmetischen Leistungen im Hautbereich. Bei den beiden ausländischen Tochtergesellschaften handelt es sich um reine Vertriebsgesellschaften, welche die NanoFocus-Repräsentanten im US-amerikanischen und im asiatischen Raum koordinieren. In den beiden Vertriebsgesellschaften ist aktuell jeweils ein Mitarbeiter angestellt. In Ettlingen bestand seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte, die am 01.03.2014 nach Karlsruhe/Technologiepark verlegt wurde. Dort sind derzeit fünf Mitarbeiter für NanoFocus tätig.

Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus eine grundsätzliche und strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die eigene F&E-Abteilung, die dem Unternehmen die technologische Marktführerschaft und Wegbereiterfunktion auf Dauer garantieren soll. Die zielgerichtete Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen und Schlüsselkunden sichert den Zugriff auf neues Wissen und schafft Akzeptanz im Hinblick auf die wirtschaftliche Verwertbarkeit der Ergebnisse.

Im Vordergrund der NanoFocus-F&E-Aktivitäten stehen Entwicklungen zur Leistungssteigerung der Produkte, zur bedarfsgerechten Anwendung durch den Kunden sowie zur Qualitätsoptimierung der Fertigung.

Die Aufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr für F&E (primär Personalkosten und Softwareentwicklungskosten) liegen bei NanoFocus bezogen auf den Gesamtumsatz bei 17 %.

II. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einem verhaltenen Start ins Jahr 2014 konnte die globale Wirtschaft im vergangenen Jahr um real 3,3 % zulegen. Geopolitische Risiken, vor allem der Russland-Ukraine-Konflikt sowie die Auseinandersetzungen im Nahen Osten, haben eine bessere konjunkturelle Entwicklung spürbar gehemmt. In den Industrieländern erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt real um durchschnittlich 1,8 %, vor allem wegen der dynamischen Entwicklung in den USA und in Großbritannien, während der Euroraum weiter schwächelte. In den Schwellen- und Entwicklungsländern war das Wachstum mit real durchschnittlich 4,4 % weiterhin kräftig, die Zuwachsrate allerdings abermals niedriger als im Vorjahr.

Quelle: BIP-Zahlen: IMF World Economic Outlook Update January 2015. Weitere, detailliertere Informationen: VDMA Konjunktur International, November 2014

Zielbranchen für NanoFocus

Das Jahr 2014 blieb für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau hinter den ursprünglich gehegten Erwartungen zurück. Statt des noch im Herbst 2013 von den VDMA-Volkswirten prognostizierten realen Produktionswachstums in der Größenordnung von 3 % konnte die Produktion nur um knapp 1 % zulegen, was der im Sommer 2014 revidierten Prognose entspricht.

Der Auftragseingang übertraf 2014 sein Vorjahresniveau um real 2 %. Dieser Zuwachs gilt gleichermaßen für die Inlands- sowie für die Auslandsnachfrage. Dabei entwickelten sich die Auslandsaufträge in den letzten Monaten des abgelaufenen Jahres tendenziell besser als die Bestellungen aus dem Inland.

Quelle: VDMA Statistik, VDMA Konjunkturbulletin

Der für NanoFocus wichtige Bereich Automotive hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr positiv entwickelt. Die Weltautomobilproduktion deutscher Hersteller wuchs um insgesamt 6,1 %. Für die deutsche Automobilindustrie wird auch für 2015 ein Wachstumstrend prognostiziert. Der Branchenverband VDA erwartet einen Produktionszuwachs von 4 % auf 15,3 Mio. Fahrzeuge. Dabei dürfte die Produktion im Ausland stärker zulegen als im Inland. „Die Lage ist besser als die Stimmung“, sagt VDA-Präsident Matthias Wissmann.

Quelle: VDA-Website, Website Spiegel-Online.de (12/2014)

Die Elektronikbranche konnte im vergangenen Jahr bei den Auftragsengängen für die heimische Industrie um 0,6 % gegenüber Vorjahr steigen. Während die Bestellungen aus dem Inland stagnierten, stiegen die Aufträge aus dem Ausland um 1,2 %. Kunden aus dem Euroraum orderten 3,5 % mehr, Kunden aus Drittländern so viel wie schon 2013.

Die um Preiseffekte bereinigte Produktion der Elektrownahmen lag im Dezember 2014 um 3,4 % höher als vor einem Jahr. „Für das komplette Jahr 2014 ergibt sich damit vorläufig ein reales Produktionswachstum von 2,5 %“, so der ZVEI-Chefvolkswirt Dr. Gontermann. „Die vom ZVEI im Dezember 2013 formulierte 2014er-Prognose von plus 2 % wurde so leicht übertroffen.“

Quelle: Website ZVEI (02/2015)

Der Halbleiterbereich erfuhr in 2014 einen weiteren Umsatzschub. Nach 4 % in 2013 legten lt. Gartner Research die Halbleiterumsätze im vergangenen Jahr um 7,9 % zu. Smartphones, SSDs und Ultramobiles sorgten alleine für zwei Drittel aller Halbleiterverkäufe.

Quelle: Website zdnet (01/2015)

Für die Betriebe der Mikro-, Nano- und Optischen Technologien ist das Geschäft in 2014 auf einem höheren Niveau verlaufen. In 2014 konnten wieder erste Wachstumspulse generiert werden. Die von den Fachverbänden neu definierte Marktnische Photonik kann von NanoFocus inhaltlich zu einem großen Anteil bedient werden. Auch der verwandte Bereich Sensorik und Messtechnik schließt das zurückliegende Jahr mit 8 % Umsatzplus und einer gestiegenen Exportquote ab. Diese Branche plane in diesem Jahr hohe Investitionen und rechnet mit einem weiteren Personalaufbau, berichtet der Fachverband AMA zu Beginn 2015.

Quellen: VDMA-Statistik, SPECTARIS Fachverband „Branchenreport Photonik Update 02/2014, AMA Fachverband für Sensorik e.V., Pressemitteilung März 2015.

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2014 war durch eine positive Grundstimmung geprägt. Direkt zu Jahresbeginn wurde eine weitere vollautomatisierte Anlage an einen deutschen Halbleiterhersteller geliefert und eine weitere Anlage für das Q4/2014 geordert. Um diese hochvolumigen Anlagen vorzufinanzieren, wurde im Q1/2014 die Liquidität durch die Begebung einer Wandelanleihe in Höhe von 1.350 TEUR gestärkt.

Aufgrund des nach wie vor starken Wettbewerbs im Standard- und Laborbereich wurden weiter strategische Akzente gesetzt. Im Mai wurde auf der Leitmesse Control die neue leistungsfähige Allroundlösung μ surf expert präsentiert, welche den Standardgerätebereich verstärken soll. Weiter konnten die Kompetenzen von NanoFocus durch Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter verstärkt werden.

Diese Maßnahmen führten unter anderem dazu, dass die Bereiche Projektgeschäft/Key Account im Halbleiter- sowie Automobilbereich wie geplant weiter ausgebaut werden konnten und diese somit umsatztechnisch sowie strategisch die in sie gesetzten Erwartungen erfüllt haben.

Neben dem Bereich Semiconductor und Automotive konnte auch im Bereich Medtec ein neuer Key Account gewonnen werden. Um eine Branchenlösung für den Implantatbereich weiter zu entwickeln, konnten durch Messepräsenzen (CompaMed) sowie direkte Kundenansprache weitere potenzielle Kundenbeziehungen angebahnt werden, welche aktuell noch in Gesprächen sind.

Noch im ersten Halbjahr wurde die NanoFocus AG als Top Innovator 2014 ausgezeichnet. Aus über 3.000 Bewerbungen wurde NanoFocus von einer renommierten Jury unter die Top 100 der innovativsten Unternehmen Deutschlands gewählt und bekam die Auszeichnung in einer feierlichen Zeremonie von Ranga Yogeshwar beim Deutschen Mittelstands-Summit Ende Juni überreicht. Im August feierte die NanoFocus AG ihr 20-jähriges Firmenjubiläum, welches von Politik und Wirtschaftsverbänden in Oberhausen mit großem Interesse verfolgt wurde.

Neben der Umsatzsteigerung im Standard- sowie Industriebereich konnte auch der Aftersales-Bereich weiter zulegen. Gerade im Industriebereich ist ein schneller und effektiver Service unabdingbar und konnte durch Infrastrukturmaßnahmen weiter ausgebaut werden. Zum Jahresende wurden die Vorstandsmandate von Technologievorstand Jürgen Valentin sowie Produktionsvorstand Marcus Grigat um weitere fünf Jahre verlängert. Finanzvorstand Joachim Sorg hatte seinen Vertrag bereits ein Jahr zuvor verlängert.

NanoFocus hatte im Bereich Medizintechnik mit einem namhaften Unternehmen dieser Branche ein gemeinsames Entwicklungsprojekt betrieben, welches Ende 2013, vor Beginn der geplanten Verwertungsphase, durch eine strategische Entscheidung des Kunden beendet wurde. NanoFocus wurde im Rahmen eines Nachtrags zum Kooperationsvertrag in 2014 das Recht eingeräumt, die Projektergebnisse für sonstige – auch medizinische – Anwendungen zu nutzen. Nach Einschätzung von NanoFocus ist das im Laufe des Projekts erworbene Know-how insbesondere im Bereich medizinischer Hautsensorik nutzbar. Parallel hatte NanoFocus bereits Grundlagenentwicklung im Bereich Hautsensorik durchgeführt.

Zur Entwicklung einer verwertungsfähigen Anwendung wurden die entsprechenden Aktivitäten in der im Geschäftsjahr gegründeten 100 %-Tochter mikroskin GmbH mit Sitz in Oberhausen gebündelt. Mit dem Zweck der Sicherstellung einer noch notwendigen technischen Weiterentwicklung im Bereich der Hautsensorik und zur Schaffung damit einhergehender Finanzierungsoptionen (unter anderem Beteiligungsmöglichkeiten Dritter) wurden daher die relevanten wirtschaftlichen Werte vollständig im Wege einer Ausgliederung zur Aufnahme nach § 123 Absatz 3 Nr. 1 Umwandlungsgesetz auf die mikroskin GmbH übertragen.

Dem zu diesem Zweck zwischen der NanoFocus AG und der mikroskin GmbH geschlossenen Ausgliederungs- bzw. Übernahmevertrag haben die Aktionäre auf der ordentlichen Hauptversammlung am 9. Juli 2014 mit einer über 99-prozentigen Mehrheit zugestimmt. Anschließend wurde die Ausgliederung durch formelle Eintragung im Handelsregister beider Rechtsträger wirksam. Zum 1. Juli 2014 (Ausgliederungsstichtag) hat die NanoFocus AG die dem Geschäftsbereich Hautsensorik zuzurechnenden immateriellen Vermögensgegenstände und Vorräte mit einem Gesamtbuchwert von 933 TEUR in die mikroskin GmbH gegen Gewährung von neuen Geschäftsanteilen eingebracht. Auf Grundlage des gutachterlich ermittelten Verkehrswerts des ausgegliederten Vermögens waren die hierfür erhaltenen Geschäftsanteile an der mikroskin GmbH mit einem Betrag von 1.960 TEUR zu bewerten, wodurch sich in Höhe der Differenz ein den Geschäftsverlauf positiv beeinflussender Ertrag von 1.027 TEUR ergab, der im Abschluss als außerordentliches Ergebnis ausgewiesen wird.

Die vorgenannten Maßnahmen und Entwicklungen führten in 2014 zu einem deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse um 3.043 TEUR auf 11.221 TEUR. Das Betriebsergebnis (EBIT) liegt bei 366 TEUR, das Jahresergebnis bei 685 TEUR. Somit hat NanoFocus die veröffentlichte Prognose leicht übertroffen und liegt im Rahmen der Ende 2013 verabschiedeten Planzahlen.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse stiegen im Geschäftsjahr 2014 von 8.178 TEUR um 37 % auf 11.221 TEUR. Ein hoher Auftragsbestand zu Beginn des Geschäftsjahres sowie deutliche Zuwachsraten in den Schlüsselbranchen Automotive und Semiconductor waren die entscheidenden Faktoren für den hohen Umsatzzuwachs nach dem schwachen Absatz im Geschäftsjahr 2013. Die Neuausrichtung des Vertriebs in 2013 wirkte sich positiv auf das Umsatzvolumen im Standardgeschäft aus. Eine weitere Steigerung erwarten wir hier für 2015.

Umsatzverteilung nach Produktlinien

	2014		Veränderung		2013	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
µsurf	5.047	45	1.608	47	3.439	42
µsprint	2.174	19	942	76	1.232	15
Service, Software, Ersatzteile, Wartung	1.805	16	691	62	1.114	14
OEM	900	8	-69	-7	969	12
µscan	725	7	58	9	667	8
Sonstige Dienstleistungen	403	4	-125	-24	528	6
Systemvermietung	167	1	-62	-27	229	3
	11.221	100	3.043	37	8.178	100

Die umsatzstärkste Produktlinie µsurf konnte sich nach dem deutlichen Rückgang in 2013 nicht nur erholen, sondern insbesondere im Bereich Automotive ein überproportionales Wachstum von 47 % verzeichnen. Somit konnte auch im Vergleich zu 2012 ein Wachstum von 15 % erreicht werden. Einen weiter klar positiven Trend zeigte der Bereich µsprint. Hier ergaben sich wie schon in 2013 durch die Konzentration auf großvolumige Projekte Umsatzzuwächse um 942 TEUR auf 2.174 TEUR, was einer Steigerung von 76 % entspricht. Im Vergleich zu 2012 wurde der Absatz verdreifacht. Das Servicegeschäft konnte gegenüber Vorjahr einen Zuwachs von 691 TEUR oder 62 % verzeichnen. Diese hohe Steigerung ist vor allem auf das Upgrade-Geschäft im Bereich µsprint mit einigen Großkunden zurückzuführen. Aber auch im Standard-Servicebereich konnte ein Wachstum sowohl gegenüber 2013 als auch 2012 verzeichnet werden. Der Bereich OEM ist mit einem geringfügigen Rückgang um 7 % auf 900 TEUR weiterhin ein konstanter Umsatzfaktor und wird im Geschäftsjahr 2015 erwartungsgemäß stabilen Umsatz generieren. Die Produktlinie µscan verzeichnete nach 2013 auch in 2014 ein leichtes Umsatzplus von 9 %.

Umsatzverteilung nach Regionen

	2014		Veränderung		2013	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Deutschland	5.991	53	1.921	47	4.070	50
Asien	1.933	17	664	52	1.269	15
Europa (außer Deutschland)	1.879	17	680	57	1.199	15
Nord-/Südamerika	1.418	13	-222	-14	1.640	20
	11.221	100	3.043	37	8.178	100

NanoFocus realisiert weiterhin über die Hälfte des Gesamtumsatzes in Deutschland und konnte hier den Umsatz um 47 % steigern. Auch der Absatz in Asien und Rest-Europa hat sich analog zur Gesamtumsatzentwicklung positiv entwickelt. Für den amerikanischen Markt musste nach einem Minus von 19 % im Vorjahr ein weiterer Umsatzrückgang von 14 % verzeichnet werden. Hier wirkte sich insbesondere der spürbare Rückgang von Systemverkäufen in Südamerika aus.

Umsatzverteilung nach Branchen

	2014		Veränderung		2013	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Elektronik	2.320	26	1.058	84	1.262	20
Automotive	2.305	26	832	56	1.473	23
Maschinen/Werkzeuge	2.077	24	1.206	138	871	14
Fingerprint/Public Safety	900	10	0	0	900	14
Materialwissenschaft	469	5	-1.272	-73	1.741	28
Medizintechnik, MEMS	435	5	375	625	60	1
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	272	3	272	k. A.	0	0
Solar	68	1	68	k. A.	0	0
	*8.846	100			**6.307	100

* gemessen am Umsatz mit Systemverkauf ohne DL – hier 8.846 TEUR

** gemessen am Umsatz mit Systemverkauf ohne DL – hier 6.307 TEUR

NanoFocus ist nicht wesentlich von einer Branche abhängig. Durch den Verkauf in unterschiedliche Industriebereiche wird das Risikoprofil des Umsatzes gestreut. Die Verschiebung der Branchenanteile ist abhängig von den konjunkturellen Entwicklungen und der Gewichtung von Forschung und Produktion innerhalb der jeweiligen Bereiche.

Mit einem Anteil von 26 % ist der Bereich Elektronik die umsatzstärkste Branche. Der Zuwachs gegenüber 2013 beträgt 84 %. Hier hat sich insbesondere das Geschäft im Bereich µsprint, speziell im asiatischen Markt, positiv entwickelt.

Der Umsatz im Bereich Automotive hat sich in 2014 mit einem Plus von 56 % auf einen Anteil von 26 % gesteigert. Auch im Vergleich zu 2012 konnte ein Wachstum von 6 % erreicht werden.

In der Branche Maschinen- und Werkzeugbau konnte 2014 das größte Umsatzplus mit 1.206 TEUR oder 138 % Steigerung zu 2013 erreicht werden. Insbesondere im Maschinenbau als Zulieferer für den Bereich Automotive konnten hier Kunden gewonnen werden.

Der Bereich Fingerprint/Public Safety lieferte in 2014 dank der langjährigen Kundenbeziehungen weiterhin konstante Umsätze.

Mit einem Minus von 1.272 TEUR und 73 % hat sich der Umsatz in der Branche Materialwissenschaft stark rückläufig entwickelt. Dies ist zu einem Teil auf eine deutlich geringere Auftragsvergabe im Bereich der Hochschulen und wissenschaftlichen Institute zurückzuführen.

Der Bereich Medizintechnik konnte ebenso wie die Branchen Chemie, Keramik und Solar eine Trendwende einleiten und mit 775 TEUR wieder erhebliche Umsätze erzielen.

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist, bezogen auf durchschnittlich 77 Vollbeschäftigte, mit 146 TEUR gestiegen. Im Vorjahr wurden bei durchschnittlich 70 Vollbeschäftigten 117 TEUR Umsatz pro Mitarbeiter erzielt.

Ergebnisentwicklung*

	2014		Veränderung		2013
	TEUR	%	absolut		TEUR
Umsatzerlöse	11.221	37	3.043		8.178
Sonstige Erträge	221	108	115		106
Gesamtleistung	11.362	36	3.013		8.349
Rohrertrag	7.778	46	2.463		5.315
Personalaufwand	5.106	18	780		4.326
Sonst. betr. Aufwendungen	2.535	14	311		2.224
EBITDA	1.101	k.A.	1.587		-486
Abschreibungen**	735	2	11		724
Finanzergebnis	-144	136	-83		-61
Außerordentliches Ergebnis	1.027	k.A.	1.027		0
Steuerergebnis	-564	k.A.	-435		-129
Ergebnis	685	k.A.	2.086		-1.401

* ausgewählte Werte der Gewinn- und Verlustrechnung

** Die Abschreibungen enthalten als Hauptbestandteil die jährliche Goodwill-Abschreibung in Höhe von 349 TEUR.

Die Gesamtleistung, die sich aus Umsatz, Bestandsveränderungen und sonstigen betrieblichen Erträgen zusammensetzt, ist um 36 % auf 11.362 TEUR gestiegen. Nach den Umsatzerlösen entwickelten sich auch die sonstigen betrieblichen Erträge, die überwiegend Erlöse aus Förderprojekten beinhalten, mit +115 TEUR positiv.

Der Rohrertrag stieg überproportional zu den Umsatzerlösen um 2.463 TEUR bzw. 46 %. Dies ist im Wesentlichen auf eine im Vergleich zur Planung und zu Vorjahr niedrigere Materialeinsatzquote zurückzuführen. So ist in den Bereichen Aftersales und Automotive, die einen unterdurchschnittlichen Materialeinsatz ausweisen, der Umsatz überproportional gestiegen. Außerdem konnte im Bereich Elektronik durch den Produktmix ein niedrigerer Materialeinsatz als geplant realisiert werden.

Auf der Kostenseite erhöhten sich die Personalaufwendungen aufgrund von weiteren Neueinstellungen um 18 % auf 5.106 TEUR. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen steigerten sich um 14 % auf 2.535 TEUR. Das Finanzergebnis hat sich mit -144 TEUR um 83 TEUR aufgrund der Zinsbelastungen aus der in der ersten Jahreshälfte begebenen Wandelanleihe negativ verändert.

Im Zusammenhang mit der Ausgliederung des Bereichs Hautsensorik auf die mikroskin GmbH erzielte NanoFocus ein außerordentliches Ergebnis von 1.027 TEUR. Der Ertrag ergibt sich als Differenz zwischen dem zum Verkehrswert bewerteten neuen Anteilen an der mikroskin GmbH und dem ausgegliederten Vermögen.

Das Steuerergebnis beinhaltet die Veränderung aus aktiven und passiven latenten Steuern in Höhe von 407 TEUR sowie laufende Aufwendungen aus Körperschafts- und Gewerbesteuer in Höhe von 157 TEUR. Die Aufwendungen stehen maßgeblich in Zusammenhang mit den durch die Ausgliederung erzielten Erträgen.

Auftragsentwicklung

	2014	Veränderung		2013
	TEUR	%	absolut	TEUR
Auftragseingang 2014	10.381	9	867	9.514
Auftragsbestand (zum Periodenende)	949	-52	-1.027	1.976

Der Auftragseingang konnte in 2014 um 9 % im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Der Auftragsbestand am 31.12.2014 ist mit 949 TEUR um 1.027 TEUR geringer als zum Stichtag 2013 ausgefallen.

Finanzlage

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt überwiegend aus dem Eigenkapital und wird durch Bankdarlehen sowie eine Wandelanleihe ergänzt. Einzelne Aufträge werden auch durch Kundenanzahlungen vorfinanziert. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften werden – sofern erforderlich – durch Bürgschaften (Avale) im Rahmen einer in 2014 abgeschlossenen Kautionsversicherung hinterlegt.

Im Geschäftsjahr 2014 hat die NanoFocus AG an institutionelle Investoren eine Wandelanleihe über 1,35 Mio. EUR brutto begeben. Nach Berücksichtigung angefallener Transaktionskosten wurden der Gesellschaft hieraus liquide Mittel in Höhe von 1.284 TEUR zugeführt. Die Anleihe hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Sie wird

mit 5,0 % p. a. verzinst; sollte bis zur Endfälligkeit keine Wandlung in Aktien der NanoFocus AG erfolgen, so werden zusätzlich weitere Zinsen von 3,0 % p.a. fällig.

In 2014 hat NanoFocus keine neuen Bankdarlehen aufgenommen. Die bestehenden Darlehen wurden in 2014 planmäßig um 325 TEUR getilgt. Die verbleibenden Bankdarlehen beliefen sich zum 31.12.2014 auf 547 TEUR.

Zum Bilanzstichtag verfügte die NanoFocus AG über liquide Mittel in Höhe von 766 TEUR; darüber hinaus konnte NanoFocus zum Stichtag auf nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von 427 TEUR zugreifen. Alle Darlehensverpflichtungen unterliegen einer festen Verzinsung. Derivative Finanzinstrumente werden durch die NanoFocus AG nicht in Anspruch genommen. Es besteht ein umsatzabhängiger Lizenzvertrag im Bereich µsprint (SISCAN) mit einer Laufzeit bis zum 31.12.2017.

Investitionen

Die von der NanoFocus AG in 2014 durchgeführten Investitionen beliefen sich auf insgesamt 892 TEUR. Schwerpunkte bildeten mit 529 TEUR die selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände, die sich sowohl auf die Weiterentwicklung bestehender Produkte als auch auf die Entwicklung neuer, marktnaher Produktfamilien beziehen. Ferner wurden 157 TEUR in erworbene Software, 59 TEUR in neue Demogeräte und 122 TEUR in Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert. Bei den Finanzanlagen wurden 25 TEUR als Stammkapital zur Gründung in die mikroskin GmbH eingezahlt. Alle Investitionen bewegten sich im Rahmen der verabschiedeten Investitionsbudgets.

Entwicklung des Cashflows und der liquiden Mittel

	2014	Veränderung	2013
	TEUR	absolut	TEUR
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	296	-1.552	1.848
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	319	632	-313
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-874	-92	-782
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.025	1.482	-457
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	470	2.022	-1.552
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	766	470	296

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich infolge der Umsatz- und Ergebnissteigerung um 632 TEUR auf 319 TEUR. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet insbesondere die Aktivierung der Entwicklungsprojekte in Höhe von 529 TEUR. Die Investitionen liegen um 92 TEUR leicht über dem Niveau des Vorjahres. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ergibt sich aus der planmäßigen Tilgung der Bankverbindlichkeiten mit -325 TEUR sowie aus der Begebung der Wandelanleihe mit 1.350 TEUR.

Vermögenslage

	2014	Veränderung		2013
	TEUR	%	absolut	TEUR
Anlagevermögen	4.821	33	1.183	3.638
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.218	-26	-768	2.986
Sachanlagen	477	-7	-34	511
Finanzanlagen	2.126	1.408	1.985	141
Umlaufvermögen	8.231	28	1.791	6.440
Vorräte	3.230	12	335	2.895
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	4.235	32	1.015	3.220
Liquide Mittel	766	136	441	325
Aktive latente Steuern	1.099	-34	-576	1.675
Eigenkapital	9.232	8	684	8.548
Fremdkapital	5.065	55	1.787	3.278
davon Verbindlichkeiten	3.902	72	1.639	2.263

Das Anlagevermögen ist im Vergleich zum Vorjahr um 33 % gestiegen. Diese Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus der Gründung der 100 %-Tochter mikroskin GmbH sowie der anschließenden Ausgliederung des Bereichs Hautsensorik auf diese Gesellschaft. Hierbei wurden insgesamt 1.985 TEUR in den Finanzanlagen aktiviert. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände wurden Entwicklungskosten in Höhe von 529 TEUR aktiviert. Gegenläufig bewirkte die Ausgliederung einen Abgang von 918 TEUR. Die kumulierten aktivierten Entwicklungskosten belaufen sich am 31.12.2014 auf insgesamt 1.497 TEUR. Planmäßig wurde der Geschäfts- und Firmenwert (Goodwill) um 349 TEUR abgeschrieben. Der verbleibende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf 349 TEUR und wird in 2015 komplett abgeschrieben.

Insbesondere durch ein ressourcenintensives Pilotprojekt mit einem Key-Account-Kunden wurden zusätzliche Vorräte aufgebaut. Dieses Projekt wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2015 zum Abschluss gebracht.

Die Forderungen haben sich analog zum Umsatzanstieg erhöht. Forderungen in Höhe von 1.948 TEUR betreffen verbundene Unternehmen. Forderungsausfälle sind im Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 18 TEUR aufgetreten und werden auch aufgrund bisheriger Erfahrungen künftig nur eingeschränkt erwartet.

Die auf steuerliche Verlustvorträge entfallenden aktiven latenten Steuern haben sich um 576 TEUR aufgrund des positiven steuerlichen Ergebnisses erheblich reduziert. Im Hinblick auf die Ertragsaussichten der kommenden Jahre geht der Vorstand davon aus, dass die noch vorhandenen steuerlichen Verlustvorträge im bilanzierten Umfang realisiert werden können.

Das Eigenkapital hat sich um den Jahresüberschuss erhöht. Die Eigenkapitalquote ist hingegen von 72 % auf 65 % gesunken, da zum einen die Verbindlichkeiten um 1.639 TEUR angestiegen sind, vor allem durch die Begebung der Wandelschuldverschreibung von 1.350 TEUR.

Außerdem wurden Steuerrückstellungen in Höhe von 156 TEUR gebildet. Ebenso wurde unter den sonstigen Rückstellungen der variable Kaufpreis SISCAN mit 146 TEUR erfasst.

Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Als finanzielle Leistungsindikatoren dienen vor allem die Umsatzentwicklung und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren betreffen insbesondere die Innovations- und Entwicklungsleistung sowie Mitarbeiterbelange.

Im Geschäftsjahr 2014 investierte NanoFocus gezielt in den Ausbau der Entwicklungsleistung. Priorität hatte dabei vor allem die neue Softwaregeneration. Weiterhin wurden Aktivitäten im Bereich der optischen 3D-Sensorentwicklung und der Performancesteigerung der µsprint-Familie getätigt.

In Bezug auf die in 2014 erbrachten Entwicklungsleistungen ergaben sich folgende Kennzahlen:

Entwicklungskennzahlen	2014		Veränderung		2013
	TEUR	%	absolut		TEUR
Entwicklungsinvestitionen und -aufwendungen	1.940	11	193		1.747
Entwicklungsintensität (Aufwand in Relation zum Umsatz)	17,3 %	-19,1	-4,1 PP.		21,4 %
Durchschnittliche Zahl der Entwicklungsmitarbeiter	21	0	0		21
Durchschnittliche Entwicklungsmitarbeiter in % (Basis: durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer)	27,3 %	-9	-2,7 PP.		30,0 %

NanoFocus wird weiterhin zunehmend als Entwicklungsdienstleister von namhaften Großunternehmen beauftragt.

Die NanoFocus AG beschäftigte zum Bilanzstichtag 77 Voll- und Teilzeitkräfte sowie drei Vorstandsmitglieder. Weiterhin waren drei Diplomanden und Praktikanten beschäftigt. In Summe sind dies 83 Mitarbeiter gegenüber 78 Mitarbeitern am Vorjahresstichtag.

Neben der Aufstellung von interdisziplinären Teams für Innovationen bietet NanoFocus insbesondere regelmäßige Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen und firmenübergreifende wissenschaftlich anspruchsvolle Projekte an. Insgesamt sieht sich die NanoFocus AG als attraktiver Arbeitgeber für qualifiziertes Personal.

III. Nachtragsbericht

Zum 31.03.2015 verzeichnet die NanoFocus einen Auftragszugang von 2.069 TEUR (+5 % zu Vorjahr) sowie ein Auftragsobligo in Höhe von 1.726 TEUR.

NanoFocus hat folgende Maßnahmen zur Stärkung der Liquidität getroffen:

Ein zusätzlicher Darlehensvertrag in Höhe von 300 TEUR wurde nach dem Geschäftsjahresende abgeschlossen und im April 2015 der NanoFocus AG zugeführt.

Weiterhin wurde ein Vertrag über einen zeitlich befristeten Kontokorrentkredit ab dem 20.04.2015 in Höhe von 600 TEUR mit unserer Hausbank gezeichnet. Gegenwärtig

werden weitere Bankgespräche zur Ausweitung bzw. Gewährung von Konkurrentlinien geführt.

Aktuell wird außerdem eine Eigenkapitalmaßnahme platziert, deren Abwicklung für Mai 2015 geplant ist.

Weitere strategische Eigenkapitalmaßnahmen zur Finanzierung von geplanten Geschäftserweiterungen sind zurzeit in Vorbereitung.

IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Weltwirtschaft

Für 2015 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) ein weiterhin moderates weltwirtschaftliches Wachstum von real 3,5 %. Besonders zuversichtlich sind die Ökonomen bezüglich der Entwicklung in den Vereinigten Staaten mit einem BIP-Zuwachs von 3,6 %. Die Wirtschaft der Euro-Zone soll vergleichsweise deutlich weniger nur um durchschnittlich 1,2 % wachsen. Für Japan wird ein Plus von 0,6 % prognostiziert.

Verglichen mit früheren Jahren fällt das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern mit 4,3 % weiterhin niedrig aus, sogar minimal schwächer als 2014. Belastend wirkt hier die weitere Wachstumsverlangsamung in der VR China (+6,8 %) und die Rezession, die für Russland

prognostiziert wird (-3 %). In Indien und ASEAN soll sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung 2015 dagegen beschleunigen. Lateinamerika und Brasilien werden sich voraussichtlich im Wachstumstempo des Vorjahres weiterentwickeln. In Mexiko soll sich das Wirtschaftswachstum hingegen abermals beschleunigen. Ein Plus von 3,2 % wird prognostiziert.

Quelle: BIP-Zahlen: IMF World Economic Outlook Update January 2015. Weitere, detailliertere Informationen: VDMA Konjunktur International, November 2014 Deutsche Konjunktur

Für 2015 wird für Deutschland eine abermals verhaltene wirtschaftliche Entwicklung erwartet. Der Sachverständigenrat rechnet für das Bruttoinlandsprodukt mit einem Wachstum von 1,0 %. Der Anstieg wird voraussichtlich wieder vor allem binnenwirtschaftlich getragen sein. Dieser stützt sich vor allem auf die positiven Impulse vom privaten Verbrauch, der durch die weiterhin gute Arbeitsmarktlage und steigende Reallöhne angetrieben wird. Von den Ausrüstungsinvestitionen sind keine nennenswerten Wachstumsbeiträge zu erwarten.

Quelle: Sachverständigenrat Jahresgutachten 2014/2015, Statistisches Bundesamt

Die Firmen der deutschen Maschinenbaubranche steuern trotz der Sanktionen gegen Russland auf ein weiteres Rekordjahr zu. Der Branchenverband VDMA geht davon aus, dass die reale Produktion um 2 % steigen wird. „Unser Produktionswert könnte also im kommenden Jahr erstmals die Schwelle von 200 Mrd. EUR überschreiten“, sagt VDMA-Präsident Reinhold Festge. Schon 2014 übertraf der Maschinenbau mit mehr als einer Million Beschäftigten sowohl beim Umsatz als auch in der Produktion die bisherigen Rekordmarken von 2008.

Quelle: Website Spiegel-Online (12/2014)

Der ZVEI hat eine Prognose für die Entwicklung der Elektroindustrie in Deutschland im Jahr 2015 vorgelegt. Demnach rechnet der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie für das Gesamtjahr mit einem Anstieg der preisbereinigten deutschen Elektroproduktion um 1,5 %.

Quelle: Website channel-e.de (01/2015)

Der Umsatz mit Halbleitern wird im laufenden Jahr 358 Milliarden Dollar betragen – 5,4 % mehr als 2014. Das prognostizieren Analysten von Gartner. Als Gründe führen sie das Wachstum bei Smartphones sowie die Nachfrage nach DRAM und NAND-Flash für Ultramobiles und SSDs an. An Bedeutung für den Halbleitermarkt gewinnt langsam auch das Internet der Dinge.

Quelle: Website zdnet (01/2015)

Neben den konjunkturellen Erwartungen der Wirtschaftsinstitute und Fachverbände beruhen unsere Prognosen für das Geschäftsjahr 2015 auf unserer Unternehmensplanung. Hierin wurden insbesondere die Auftragslage, aktuelle Kundenprojekte, erwartete Auftragsanbahnungen sowie Kostenentwicklungen einbezogen. Der Prognosezeitraum beläuft sich auf den Zeitraum von einem Jahr ab dem 31.12.2014.

Der Vertrieb für den Bereich Laborgeräte wurde durch das neue, technisch leistungsfähige Produkt *µ*surf expert grundsätzlich gestärkt. Dieser Bereich wird sich damit weiter stabilisieren. Obwohl hier im laufenden Geschäftsjahr der Umsatz noch verhalten ist, sehen wir hier deutliche Auftragsimpulse im zweiten Halbjahr. Zudem hat sich die Anzahl der Leads zu Vorjahr erheblich erhöht. Der strukturelle Ausbau für die identifizierten Wachstumsbereiche Automotive und Semiconductor laufen auf Hochtouren und

sind ab 2015 umsatzrelevant. Zusätzlich zu dem Abschluss eines Pilotprojektes im Halbleitermarkt werden weitere Folgeaufträge in diesem Jahr erwartet. Weitere umsatzrelevante Pilotprojekte erwarten wir im Produktionsbereich mit ausgewählten Automotive-Kunden.

Um die Weiterentwicklung der μ sprint-Produktionsmesstechnik voranzutreiben, wird neben der Weiterführung des Förderprojektes HICOS3D (bis 2016) das Förderprojekt Powerbase ab 01.05.2015 gestartet (bis 2018). Im Bereich Personalentwicklung setzen wir auf die Gewinnung neuer Mitarbeiter, insbesondere im Bereich technischer Key Account.

Im Geschäftsjahr 2015 bestehen insbesondere Risiken durch das höhere Working Capital, welches für das weitere Umsatzwachstum benötigt wird. Dem unverändert schwierig einzuschätzenden Investitionsgütermarkt und den noch schwankenden volks- und finanzwirtschaftlichen Bedingungen begegnet NanoFocus weiterhin mit einer differenzierten Betrachtung in drei Szenarien (Real, Worst und Best Case). NanoFocus wird zeitnah auf Änderungen reagieren, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern und Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen sollten. Parallel werden auch kostenbewusst Möglichkeiten zur Aufstockung von Personal- oder Produktionskapazitäten evaluiert. Die Controlling-Instrumente sind sowohl personell als auch strukturell etabliert und werden entsprechend weiter intensiviert, um sehr zeitnah Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

NanoFocus plant auch weiterhin, die Finanzierungsstruktur für ein weiteres Wachstum auszubauen. Für strategische Maßnahmen zum Ausbau der Geschäftsbereiche Automotive und Semiconductor sind auch Fremd-, Mezzanine- und Eigenkapitalmaßnahmen im Laufe des Jahres 2015 denkbar.

Gesamtaussage zur Prognose

Basierend auf den konjunkturellen Erwartungen sowie den aktuellen Geschäftsanbahnungen sowohl im Standardbereich als auch mit Key Accounts planen wir eine Umsatzsteigerung im hohen einstelligen Prozentbereich im Geschäftsjahr 2015. Vor außerordentlichen Effekten erwarten wir aus dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit einen signifikanten Anstieg im Vergleich zu 2014.

Risikobericht

Risikomanagementsystem

Die NanoFocus AG ist ein international tätiges Technologieunternehmen und damit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der NanoFocus AG ein Überwachungssystem eingerichtet, mit dem alle wesentlichen sowie bestandsgefährdenden Risiken frühzeitig erkannt werden. Das Risikomanagementsystem versetzt den Vorstand der NanoFocus AG in die Lage, die notwendigen Maßnahmen zur Vermeidung, Reduzierung oder Absicherung von Risiken einleiten zu können. In das Risikomanagement werden der Vorstand, die Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter sowie als Kontrollorgan der Aufsichtsrat einbezogen.

Die systematische Verfolgung der Risikoentwicklung und Berichterstattung erfolgt in folgenden Controlling- und Berichtsinstrumenten:

- ▶ definierte Checklisten für internes Reporting
- ▶ monatliches Controlling (insbesondere Vertriebsrisiken, finanzielle Risiken, IT-Risiken), gegebenenfalls auch in kürzeren Intervallen
- ▶ monatliche Abteilungsleitersitzung
- ▶ quartalsmäßige Arbeitssicherheitssitzung
- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting (Halbjahresbericht, Geschäftsbericht), Präsentationen, Corporate News)
- ▶ fortlaufende Verfolgung von relevanten Branchenberichten als Frühindikatoren und Benchmarks (VDMA, SPECTARIS, ZVEI, Konjunkturberichte, Berichte über Trendmärkte)
- ▶ jährlicher Versicherungsscheck – ergänzt um mandatierte externe Beratung
- ▶ ISO 9001 Audits seit 2011, OHSAS 18001 Audits zur Arbeitssicherheit seit 2012, ISO 14001 Umweltaudits seit 2014, externes technisches Marktscreeing
- ▶ Gemeinschaftliche Vertretungsberechtigung im Vorstand (4-Augen-Prinzip)
- ▶ Strategieberatung und -überprüfung durch den Aufsichtsrat
- ▶ Wissenschaftlicher Beirat

Die Risiken werden in Sitzungen des Vorstands mit den Fachbereichsleitern sowie den anderen genannten Gremien erörtert und beobachtet. Neben diesen regelmäßigen Terminen sind die einzelnen Vorstandsmitglieder sowie die Fachbereichsleiter verpflichtet, dem Vorstand im Bedarfsfall ad hoc über risikobehaftete Entwicklungen zu berichten.

Alle Mitarbeiter sind unter anderem durch einen Newsletter/ Blog sensibilisiert, über die wesentlichen Entwicklungen in ihren Abteilungen sowie daraus resultierende Risiken regelmäßig zu berichten.

Im Bedarfsfall erfolgt die Untersuchung von Risiken durch externe Gutachten und Prüfungen durch Dritte, z. B. Due-Diligence-Prüfungen im Rahmen von Finanztransaktionen. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken oder Kennzahlen.

Risikoinventur

Zum Bilanzstichtag war die NanoFocus AG im Wesentlichen folgenden Risiken ausgesetzt:

Umfeldrisiken

Die konjunkturelle Entwicklung und die Investitions- und Innovationsbereitschaft der Industrieunternehmen und der Forschungseinrichtungen haben wesentlichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung der NanoFocus AG. Die Verschiebung oder Stornierung von Aufträgen kann bei NanoFocus zu erheblichen Umsatz- und Ergebnisrückgängen führen. Durch die internationale Ausrichtung und die Präsenz in unterschiedlichen Zielbranchen wird die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert. Insgesamt haben sich die Umfeldrisiken seit dem 01.01.2014 infolge der verbesserten konjunkturellen Aussichten sowie der gestiegenen Investitionsbereitschaft leicht zugunsten von NanoFocus verbessert.

Werden Umsatzerlöse nicht – wie geplant – realisiert, kann dies Einfluss auf die Werthaltigkeit der latenten Steuern haben, die zum 31.12.2014 mit 1.099 TEUR aktiviert waren. Im Falle fortlaufender Verluste bzw. zu geringer Gewinne müssten die aktiven latenten Steuern ggf. abgeschrieben werden. Auf Basis der Neuausrichtung des Geschäfts, der aktuellen Aufträge und Geschäftsanbahnungen sowie der hierauf basierenden 5-Jahres-Planung geht der Vorstand der NanoFocus AG aktuell davon aus, dass alle aktivierten steuerlichen Verlustvorträge in vollem Umfang realisierbar sind.

Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten

Angesichts der in den vergangenen Geschäftsjahren erzielten Ertrags- und Ergebnisentwicklungen können Liquiditätsengpässe nicht ausgeschlossen werden. Gleichwohl ist es in der Vergangenheit zu keinem Zeitpunkt zu wesentlichen Zahlungsaufschüben oder -stockungen gekommen. Durch die im Februar 2014 begebene Wandelschuldverschreibung hat sich die NanoFocus AG die notwendige Liquidität für das Geschäftsjahr 2014 beschafft.

Basierend auf den Forderungsausfällen der Vergangenheit beurteilen wir das Forderungsausfallrisiko bei externen Kunden grundsätzlich als gering. Der gestiegene Forderungsbestand gegen das US-amerikanische Tochterunternehmen führt in diesem Bereich zu einem erhöhten Risiko. Die Zahlung der offenen Forderungen hängt vor allem von der Umsatzentwicklung des Tochterunternehmens ab. Angesichts der angebahnten Geschäftsabschlüsse gehen wir aktuell davon aus, dass die bestehenden Forderungen werthaltig sind, und rechnen damit, dass diese maßgeblich innerhalb des kommenden Jahres zurückgeführt werden können.

Nennenswerten Marktpreisrisiken ist die NanoFocus AG nicht ausgesetzt.

Derivative Finanzinstrumente kommen bei NanoFocus mit Ausnahme eines umsatzabhängigen Lizenzvertrages im µsprint-Bereich nicht zum Einsatz.

Technologie- und Entwicklungsrisiken

Technologische Risiken bestehen darin, dass innovative Technologietrends ggf. nicht erkannt werden, dass Produkte technisch veralten und nicht mehr zeitgemäß sind oder dass Entwicklungsleistungen nicht sachgerecht abgesichert bzw. zur Produktreife gebracht werden. NanoFocus wirkt diesem Risiko durch eine hohe Entwicklungstätigkeit, gut ausgebildete, innovative Mitarbeiter sowie eine enge Abstimmung mit Kunden und Forschungseinrichtungen im Hinblick auf die spezifischen Anforderungen der Industrie entgegen. Entwicklungsprojekte werden durch Qualitätsmaßnahmen und Dokumentationen begleitet, neue technologische Entwicklungen werden durch Patente geschützt. Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und innovativen Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch am Puls der Zeit bleibt.

Bilanzielle Risiken können aus der Umsetzung einzelner Projekte entstehen, wenn es nicht gelingt, die Projekte bis zur Marktreife zu entwickeln und in entsprechende Erträge umzusetzen. Aktuell betrifft dies insbesondere den Bereich der Medizintechnik (Hautsensorik), dessen Vermögen im Wege der Ausgliederung im Geschäftsjahr auf die zuvor gegründete mikroskin GmbH übertragen wurde. Durch die Transaktion ist das grundsätzlich mit den selbsterstellten Vermögensgegenständen verbundene Risiko auf die Anteile an der mikroskin GmbH übergegangen, die zum Bilanzstichtag mit 1.985 TEUR aktiviert sind.

Risiken aus der Vertriebstätigkeit

Eine mangelnde Qualifizierung des Vertriebspersonals und eine eingeschränkte regionale Präsenz des Vertriebs können dazu führen, dass Aufträge nicht an NanoFocus, sondern an Wettbewerber vergeben werden. Diesem Risiko ist die NanoFocus AG durch eine in 2013 eingeleitete produkttechnische und strategische Neuausrichtung des Vertriebs entgegengetreten.

Produktions- und Beschaffungsrisiken

Die Fertigungsqualität wird bei NanoFocus durch QS-Prozesse und ein Qualitätsmanagement sichergestellt. Beschaffungsrisiken werden durch mehrere Lieferanten für kritische Bauteile bzw. mögliche Eigenentwicklung und Fertigung begrenzt. Die Fertigung ist bereits im Vorjahr erfolgreich auf die Herstellung von automatisierten Anlagen ausgelegt worden. Damit ist insbesondere das Bearbeiten von großvolumigeren Aufträgen gut abzubilden. Dezentrale Auftragsvergaben wurden in die Wertschöpfungskette integriert.

Personalrisiken

Personelle Risiken können durch den Weggang oder die unzureichende Schulung von Mitarbeitern entstehen. NanoFocus begegnet diesem Risiko zum einen durch attraktive Arbeits- und Entgeltbedingungen und zum anderen durch kontinuierliche Fortbildungs- und Schulungsmaßnahmen.

Beschreibung möglicher Risikointerdependenzen

Kunden verstärken und verzögern oft ihre Investitionsausgaben oder versuchen, reaktiv auf veränderte Geschäftsumfelder oder Märkte, Bestellungen zu stornieren oder zu verschieben. Denkbar ist auch eine vollständige Aufgabe der Investitionsabsicht. Dies kann zu Umsatzrückgängen und damit verbundenen Liquiditätsproblemen bei NanoFocus führen. Durch erhöhte Vertriebstätigkeit, den Ausbau des Vertriebsnetzes, neue Kampagnen, innovative Produkte und neue Zielmärkte versucht der Vertrieb, potenziellen Umsatzeinbußen aktiv entgegenzuwirken.

Die verspätete Auslieferung von Pilotprojekten mit Großkunden sowie die Vorfinanzierung dieser Projekte kann zu Liquiditätsengpässen führen.

Zur Stärkung der Liquidität hat der Vorstand bereits in der Vergangenheit umfangreiche Maßnahmen ergriffen und Möglichkeiten der Liquiditätsbeschaffung identifiziert, evaluiert und weiter vorbereitet.

Daneben wurde im Geschäftsjahr 2015 erneut ein umfangreiches Förderprojekt beantragt. Dieses wird im zweiten Quartal anlaufen und wird in den Folgejahren das Grundgeschäft weiter stabilisieren.

Bestandsgefährdende Risiken

Wenn sich Auftragseingänge verzögern, minimieren oder gar ganz ausfallen, können sich die fehlenden Umsatzerlöse und die damit zusammenhängenden Liquiditätsströme im ungünstigsten Fall so stark verringern, dass eine Bestandsgefährdung des Unternehmens auftreten kann. Eine Bestandsgefährdung des Unternehmens wird allerdings auf Basis der aktuellen Auftragslage und Geschäftsanbahnungen als unwahrscheinlich eingeschätzt.

Gesamtaussage zur Risikosituation der NanoFocus AG durch den Vorstand

Grundsätzlich hat sich das Standardgeschäft in 2014 durch die eingeleiteten technischen und strukturellen Maßnahmen deutlich erholt. Eine weitere Stabilisierung dieses Bereiches wird für 2015 angestrebt. Die Fixkostenstruktur hat sich aufgrund von strukturellen Maßnahmen zum Ausbau des Geschäftsbereiches Automotive und Semiconductor sowie im Standardsegment vergrößert und somit auch das Risiko erhöht. Das Working Capital ist durch den 2014 erzielten Umsatz gestiegen und wird mit dem erhöhten Planziel in 2015 weiter ansteigen. Das skalierbare Projektgeschäft im Produktionsbereich bedingt eine breitere Working-Capital-Basis durch höhere Umsatzvolumen, längere Projektabwicklungszeiten und bei Pilotprojekten auch längere Zahlungsziele.

Existenzgefährdende Risiken werden unter Voraussetzung weiterer vorbereiteter Finanzierungsmöglichkeiten derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Sollten beispielsweise die angebahnten Geschäfte nicht wie erwartet eintreten, wird dies die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung entsprechend einschränken.

Chancenbericht

Technologische Marktführung

NanoFocus ist in einem Zukunftsmarkt mit großem Potenzial und überproportionalem Wachstum gut positioniert und technologisch führend. Bei der berührungslosen 3D-Oberflächenanalyse zählt das Unternehmen zu den innovativsten Ausrüstern weltweit. Es gibt durch die technologische Komplexität hohe Markteintrittsbarrieren für andere Unternehmen. Neue Produkte bzw. Produktfamilien, die intern in Entwicklung sind, bestätigen die technische Führungsrolle im Bereich konfokaler und berührungsloser industrieller Messtechnik. Es wurden zahlreiche innovative Produkte entwickelt, die in den kommenden Jahren marktreif werden.

Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch ca. 900 verkaufte Systeme und eine Marktpräsenz von 20 Jahren ist ein stabiler und großer Kundenstamm entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich zudem ein umfangreiches Partnernetzwerk mit führenden Institutionen, Verbänden und Experten aus Forschung und Industrie entwickelt. Durch die Nutzung der guten Netzwerkmöglichkeiten mit Industrie und Forschungsinstituten wird der Wissenstransfer in das Unternehmen überproportional erhöht.

Gutes Markenimage – hohes Vertrauen

Die Aufnahme der Aktienkursnotierung im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse im Jahr 2005, Präsentationen im In- und Ausland sowie Messeteilnahmen haben den Bekanntheitsgrad des Unternehmens stetig gesteigert. Die NanoFocus AG verfügt über ein außerordentlich innovatives Markenimage. Die Chancen auf Verkäufe und Geschäftsanbahnungen ohne direkte Vertriebsaktivitäten sind damit vorhanden. Hierdurch kann das Grundgeschäft für NanoFocus stabilisiert werden.

Große Branchenstreuung – indirekter Vertrieb/ Nischenmärkte

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen. Dieser Marktzugang ist für größere Anbieter wenig zugänglich und finanziell nicht attraktiv. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten können diese Nischen für NanoFocus umsatzstabilisierend und existenzsichernd sein.

Finanzierungsmöglichkeiten durch Listing der Aktie

Durch die Einbeziehung in den Börsenhandel wurden die Voraussetzungen für weitere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. NanoFocus hat dadurch die Chance auf eine bankenunabhängige Eigenkapitalfinanzierung.

Zudem kann die eigene Aktie als Zahlungsmittel für etwaige Unternehmenserwerbe eingesetzt werden. Damit besteht eine Option auf anorganisches Wachstum.

Leistungssteigerung durch Nanotechnologie

Der Trend zur Miniaturisierung ist mittlerweile industriell motiviert. Industrielle Wertsteigerungen finden zunehmend in mikro- und nanoskaligen Messbereichen in der Produktion und der Entwicklung neuer Produkte statt.

Nutzung der Trendmärkte

Die Großindustrie hat die Zielmärkte von NanoFocus als Schlüssel für die Effizienz- und Leistungssteigerung identifiziert. Dadurch bestehen gute Möglichkeiten, mit namhaften internationalen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Hinzu kommt, dass die internationale Förderlandschaft für Nanotechnologie und Optoelektronik mit den Wachstumsthemen Photonik, Cleantech/Effizienz, (Leistungs-) Halbleitertechnik und Medizintechnik hervorragend ist und kurz- bis mittelfristig weiter genutzt werden kann.

100%-Qualitätsbewusstsein in der produzierenden Industrie

Die Trends zur Miniaturisierung, zu mehr Hightech-Entwicklungen und zur vollständigen Qualitätskontrolle sind gute Voraussetzungen, um NanoFocus-Produkte international zu verkaufen. Ebenfalls begünstigend wirken sich die stark gestiegenen Produktionsansprüche in der Ein- und Ausgangskontrolle aus. Die von NanoFocus entwickelten Technologien sind mittlerweile auf breiter industrieller Ebene relevant und bilden sich in der aktuellen Vertriebsstrategie ab.

Förderliche gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende internationale Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen für einen überproportionalen Geräteabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public Safety“-Technologien. Innovative Förderschwerpunkte sind zunehmend im Bereich der Photonik und (Leistungs-)Halbleiter zu finden. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien und funktionale Oberflächen kommen NanoFocus zugute.

Oberhausen, den 04.05.2015
NanoFocus AG

Der Vorstand


Jürgen Valentin


Marcus Grigat


Joachim Sorg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

in acht Sitzungen konnte sich der Aufsichtsrat 2014 ein Bild über die Lage des Unternehmens machen. Im Rahmen dieser Sitzungen sowie in zahlreichen Einzelgesprächen wurden alle Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung gemeinsam mit dem Vorstand erörtert. Auf diese Weise war der Aufsichtsrat jederzeit über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NanoFocus AG informiert. Darüber hinaus wurden alle wichtigen Beschlüsse des Unternehmens im Vorfeld mit dem Aufsichtsrat diskutiert und abgestimmt.

Erfolgreiches Unternehmenswachstum

Die NanoFocus AG konnte 2014 ein beeindruckendes Wachstum realisieren. Nachdem 2013 bedingt durch projektbezogene Verzögerungen kein Umsatzwachstum erreicht wurde, wurden 2014 alle Planungen erfolgreich umgesetzt. Dieser Erfolg ist für uns das wichtigste Signal des abgeschlossenen Geschäftsjahres. Blickt man auf die zehn Jahre zurück, in denen NanoFocus als Aktiengesellschaft tätig ist, so wird sichtbar, dass trotz schwächerer Jahre die langfristige Wachstumskurve deutlich nach oben weist. Ein Trend, der 2014 ein weiteres Mal belegt wurde.

Steigerung der Ertragskraft und Auslandschancen

Nach wie vor ist die Ertragskraft der NanoFocus AG zu steigern. Mit dem bisher erreichten Niveau können wir nicht zufrieden sein. Der Aufsichtsrat ist jedoch der Auffassung, dass sich die NanoFocus AG auch in diesem Punkt auf einem guten Weg befindet. Der Vorstand hat umfassende strategische Aufgaben identifiziert und Projekte begonnen. Einen Trend, der sich positiv auf die

weitere Entwicklung auswirken kann, sehen wir in einer Steigerung des Auslandsgeschäfts. In den USA können sich durch den günstigen Wechselkurs sowie den industriellen Aufschwung der US-Wirtschaft zusätzliche Chancen für die NanoFocus AG ergeben. Auch der asiatische Markt verlangt zunehmend hochwertige Technologien zur Qualitätssicherung.

Umsetzung der Strategie

Die NanoFocus AG hat sich 2014 auf die umsatzstärksten Segmente fokussiert und in den Bereichen Automotive, Semiconductor, OEM und Standard/Labor ein starkes Wachstum verwirklicht. Vor allem bei der Qualitätssicherung in der industriellen Produktion liegt für die kommenden Jahre das größte Potenzial für nachhaltiges Wachstum.

Durch die Separation von kleineren Teilbereichen, in denen die NanoFocus AG kurzfristig nicht im erforderlichen Maße Fuß fassen konnte, konnten die operativen Ressourcen entlastet und gewinnbringender eingesetzt werden.



»Die NanoFocus AG konnte 2014 ein beeindruckendes Wachstum realisieren. Dieser Erfolg ist für uns das wichtigste Signal des abgeschlossenen Geschäftsjahres.«

Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Die Ausgliederung der mikroskin GmbH fand deshalb die ausdrückliche Zustimmung des Aufsichtsrates.

Ein weiterer wichtiger Punkt liegt unseres Erachtens in der Diversifikation. Durch die Verteilung der NanoFocus-Umsätze auf vier unterschiedliche Bereiche wird die Abhängigkeit von einer einzelnen Branche reduziert und das Risiko von Marktschwankungen und Unvorhersehbarkeiten gesenkt.

Innovationskraft für zukünftiges Wachstum

Die Innovationsfähigkeit bildet nach wie vor eine unverzichtbare Basis für ein Technologieunternehmen wie die NanoFocus AG. Das neue μ surf expert bildete 2014 einen Fokus für die Weiterentwicklung zahlreicher Basistechnologien. Darüber hinaus konnten strategische Kooperationen mit größeren Industrieunternehmen, zum Beispiel aus dem Halbleiterbereich, abgeschlossen werden. Forschungsprojekte und Kooperationen werden mit

Nachdruck verfolgt werden, um zukünftige Marktchancen zu sichern.

Einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers vorgelegt. Der Jahresabschluss wurde am 13.05.2015 gebilligt. Der den Prüfungsbericht unterschreibende Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat alle Auskünfte erteilt und Fragen eingehend beantwortet. Einwendungen gegen den Jahresabschluss oder das Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht einstimmig gebilligt. Der Jahresabschluss wurde damit einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt.



Finanzkalender 2015

29.05.2015	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2014
01.07.2015	Hauptversammlung 2015, Oberhausen
28.08.2015	Veröffentlichung des Halbjahresberichts 2015
23.-25.11.2015	Eigenkapitalforum 2015, Frankfurt am Main

Kontakt/Impressum

NanoFocus AG | Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel. +49 208 62000-0 | Fax +49 208 62000-99
info@nanofocus.de | www.nanofocus.de

Sitz der Gesellschaft: Oberhausen | Registergericht: Duisburg HRB 13864
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Hans Hermann Schreier
Vorstand: Jürgen Valentin (Vorstandssprecher), Marcus Grigat, Joachim Sorg

Konzept/Text: Michael Schneiberg, schneiberg.de | Konzept/Design: Oliver Nicolay, nicolaygrafik.de
Fotografie: Mike Henning, Fotolia, VDMA Forum Photonik | Druck/Produktion: JD Druck GmbH, jd-druck.de
Text, Redaktion: NanoFocus AG



NanoFocus AG

Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel. +49 208 62 000-0 | Fax +49 208 62 000-99 | info@nanofocus.de | www.nanofocus.de