

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

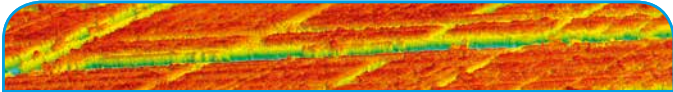
Vorstand Administration, Finanzen und Controlling
(CFO)

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 vertrieblich 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 Halbleitertbereich haben wir nun eine erste Benchmark gesetzt.

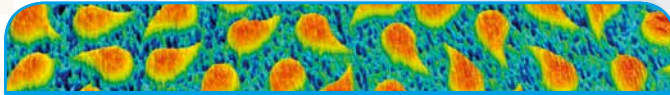


»Die automatische 3D-Oberflächenkontrolle gehört zu den wichtigsten Themen in vielen Industrieproduktionen.«

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 Wachstumfelder, 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 Wachstumfelder. 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.