

## 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