# Geschäfts-bericht 2007

nanofocus®
see more

Abb. 1, Seite 50
Umsatzentwicklung und EBITDA-Marge 2003-2007 (in TEUR)

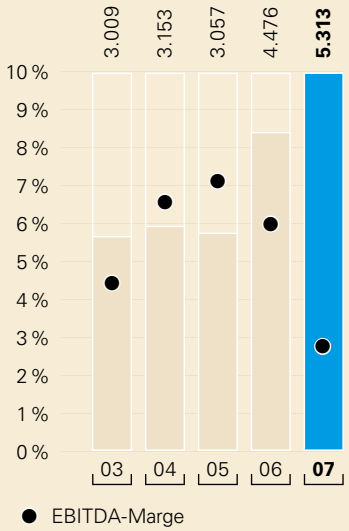



Abb. 2
Flüssige Mittel 2003-2007 (in TEUR)

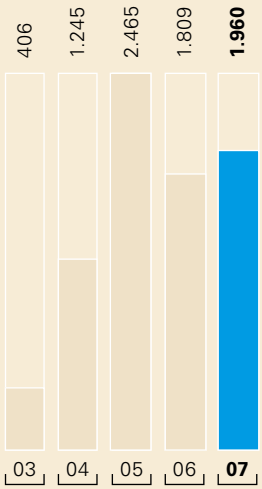
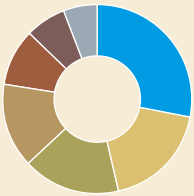
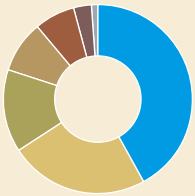


Abb. 3, Seite 52
**Umsatzverteilung nach Branchen**



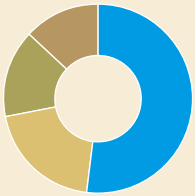
| | |
|---|---|
| Materialwissenschaft | 26 % |
| Maschinen/Werkzeuge | 19 % |
| Elektronik | 17 % |
| Fingerprint/Public Safety | 15 % |
| Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe | 10 % |
| Medizintechnik/MEMS | 7 % |
| Automotive | 6 % |

Abb. 4, Seite 95
**Umsatzverteilung nach Produkten**



| | |
|---|---|
| µsurf | 42 % |
| µscan | 24 % |
| OEM | 14 % |
| Software, Ersatzteile, Wartung | 9 % |
| Sonstige | 7 % |
| Systemvermietung | 3 % |
| Auf- und Umrüstung | 1 % |

Abb. 5, Seite 51
**Umsatzverteilung nach Regionen**



| | |
|---|---|
| Deutschland | 52 % |
| Europa (6 Länder) | 20 % |
| Nordamerika | 15 % |
| Asien | 13 % |

Abb. 6, Seite 29
**Aktionärsstruktur zum 31.12.2007**

| | |
|---|---|
| Free Float | 55,32 % |
| Dr. Hans-Hermann Schreier (CEO) | 8,84 % |
| tbg | 7,76 % |
| Familie Eismann | 7,60 % |
| Dr. Volker Bödecker | 5,48 % |
| Dr. Christiaan Velzel | 5,48 % |
| Marcus Grigat (COO) | 4,76 % |
| Jürgen Valentin (CTO) | 4,76 % |

# Mehrjahresübersicht

| Rechnungslegung nach HGB | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 |
|---|---|---|---|---|
| | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| Umsatzerlöse | 5.313 | 4.476 | 3.057 | 3.153 |
| Gesamtleistung | 5.807 | 5.249 | 3.540 | 3.296 |
| Rohertrag | 3.472 | 3.024 | 1.968 | 1.991 |
| Working Capital | 3.516 | 2.352 | 1.718 | 1.282 |
| Personalaufwand | 1.979 | 1.659 | 1.286 | 1.197 |
| Investitionen | 149 | 629 | 149 | 106 |
| Abschreibungen | 516 | 511 | 433 | 478 |
| Jahresergebnis | –955 [3] | –401 | –497 | –597 |
| EBITDA | 145 | 273 | 215 | 213 |
| EBITDA-Marge | 2,7 % | 6,0 % | 7,0 % | 6,8 % |
| EBIT | –372 | –113 | –315 | –328 |
| Ergebnis je Aktie (in EUR) | –0,42 [3] | –0,21 | –0,26 | – |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | 1.619 | 231 | – | – |
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | –1.403 | –275 | –847 | –119 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | –147 | –626 | –147 | –43 |
| Cashflow aus Umsatztätigkeit | –259 | 121 | –66 | –162 |
| Bilanzsumme | 9.249 | 8.414 | 8.536 | 7.115 |
| Anlagevermögen | 3.383 | 3.929 | 3.910 | 4.133 |
| Umlaufvermögen | 5.866 | 4.485 | 4.611 | 2.973 |
| Eigenkapital | 6.515 [2] | 5.205 [2] | 5.349 | 2.352 |
| Verbindlichkeiten | 2.506 | 2.949 | 3.050 | 4.644 |
| Eigenkapitalquote [1] | 70,4 % [2] | 61,9 % [2] | 62,6 % | 33,1 % |
| Eigenkapitalrendite [1] | –14,7 % | –7,7 % | –9,3 | –25,4 |
| Flüssige Mittel | 1.960 | 1.809 | 2.465 | 1.245 |
| Durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer | 35 | 31 | 27 | 26 |

1) Bezogen auf das bilanzielle Eigenkapital zum 31. Dezember.
2) Unter Berücksichtigung von 50 % des Sonderpostens mit Rücklagenanteil 31 TEUR (Vorjahr: 52 TEUR) beträgt das Eigenkapital 2007 6.515 TEUR (Vorjahr: 5.205 TEUR) und die Eigenkapitalquote 2007 70,4 % (Vorjahr: 61,9 %).
3) Einmalbelastungen aus der Bereinigung der Finanzstruktur in Höhe von 597 TEUR.

Brief an die Aktionäre 2
Interview mit Dr. Schreier 6

Markt und Technologie
Wachstum durch Nanotechnologie 12
Mikroskope für den Nanokosmos 14
Case Studies 16
Technologien für neue Märkte 24

Investor Relations
Die Aktie 28
Corporate Governance 33

Lagebericht
Bericht des Aufsichtsrats 78

Finanzinformationen 2007
Bilanz Aktiva 82
Bilanz Passiva 83
Gewinn- und Verlustrechnung 84
Kapitalflussrechnung 85
Vermögenslage, Kapital 86
Eigenkapitalveränderungsrechnung 87
Anhang 88
Bestätigungsvermerk 104

Finanztermine 2008 105
Kontakt/Impressum 105

# Sehr geehrte

Messestand auf der »Control« (Stuttgart) im April 2008.

2007 war ein erfolgreiches und strategisch wichtiges Jahr für die NanoFocus AG. Wir erreichten nahezu alle Ziele, die wir uns gesetzt hatten. Bedeutende Erfolge waren die erfolgreiche Umsetzung unserer Vertriebsstrategie sowie die Weiterentwicklung unserer Produktpalette.

## 19 % Umsatzwachstum in 2007

Wir konnten unsere Umsätze auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter steigern. Sie lagen für 2007 bei 5.313 TEUR und damit rund 19 % über dem Vorjahreswert von 4.476 TEUR. Der EBITDA war auch in 2007 im zweiten Jahr in Folge positiv und betrug 145 TEUR. Bedingt durch Einmaleffekte in der Bilanzstruktur liegt er unter dem Betrag des Vorjahres von 273 TEUR. Positiv für die weitere Unternehmensentwicklung war die nachhaltige Stärkung unserer Kapitalstruktur. Wir setzten alle in 2006 geplanten Maßnahmen erfolgreich um und schufen durch die Gewährleistung einer höheren Liquidität eine wichtige und notwendige Grundlage für unsere weitere Expansion. Die Eigenkapitalquote des Unternehmens steigerte sich in 2007 auf 70,4 %.

Aktionäre,

## Erfolgreiche Markteinführung neuer Standardmodelle

Mit der Vorstellung der neuen Geräte µsurf explorer und µsurf mobile präsentierte NanoFocus in 2007 marktreife Standardgeräte für eine schnelle und präzise 3D-Oberflächenanalyse im Mikro- und Nanometerbereich. Erstmals ist die innovative NanoFocus-Technologie als Komplettpaket erhältlich, und dies zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Standardgeräte bieten einen optimalen Einstieg in die Welt der Nano- und Mikrotechnologie sowie eine sinnvolle Erweiterung bisheriger Messsysteme.

Diese speziell für den US-amerikanischen und asiatischen Markt konzipierte Produktgeneration stellt einen strategischen Schritt auf dem Weg zu einer internationalen Marktdurchdringung dar. Die neuen Systeme wurden hervorragend im Markt aufgenommen und festigen unseren technologischen Vorsprung auf dem Gebiet der berührungsfreien optischen 3D-Analyse von Oberflächen. Die Entwicklung und Einführung eines weiteren Standardgeräts, des µscan explorers, ist für 2008 geplant.

## Mehr Kundenorientierung durch neue Produktkategorien

Die Systeme der NanoFocus AG beruhen auf komplexer Technologie, die in vielen Fällen speziell an die Bedürfnisse des Kunden angepasst wird. Umso wichtiger war es für uns, Nutzen und Anwendungsbereiche der Systeme verständlich und übersichtlich zu präsentieren.

Durch eine Neustrukturierung unserer Produktpalette konnten wir unsere Produktpräsentation und Kundenkommunikation entscheidend verbessern. Klar definierte Einsatzbereiche ermöglichen nun einen schnellen Überblick über die Möglichkeiten der NanoFocus-Technologie. Die Produktkategorien Standard, Modular, Business Solution und Integration umfassen alle Geräte und Anwendungsbereiche. Die neuen Kategorien erleichtern die Kommunikation mit Interessenten und Partnern und fokussieren unser Angebot auf die Kundenanforderungen – ein grundlegender Schritt für den Erfolg unseres Vertriebs.

## Ausbau des Partnermodells

Eine entscheidende Säule unseres Vertriebsmodells ist die Kooperation mit branchenerfahrenen Partnern im Rahmen von Vertriebs- und Kooperationsverträgen für den gezielten Branchenvertrieb unserer Systeme und Technologien.

Es freut mich deshalb besonders, dass es uns in 2007 und zu Beginn 2008 gelungen ist, vier weitere namhafte Partner zu gewinnen. Bereits zu Jahresbeginn 2007 schlossen wir einen weitgehenden Kooperations- und Vertriebsvertrag mit dem deutschen Medizintechnik-Spezialisten IMSTec GmbH. Ein weiterer Vertrag wurde mit der Graphischen Technik und Handel Heimann GmbH abgeschlossen, einem Zulieferer der Papier- und Druckbranche. Auch die Werth Messtechnik GmbH, ein Spezialist für Qualitätssicherung, z. B. in der Automobilfertigung, vertraut künftig auf NanoFocus-Technologie. Ein großer Erfolg auf dem asiatischen Markt ist die Vertriebsvereinbarung mit dem weltweit renommierten Optikkonzern Olympus über die Einführung und Verbreitung unseres Zylinderinspektionssystems in der Automobilindustrie.

## Business Development durch Entwicklungspartnerschaften

NanoFocus setzt neue Maßstäbe im Einsatz optischer 3D-Oberflächenmessung in Produktion und Forschung. Um unseren Knowhow-Vorsprung auszubauen, arbeiten wir an einer kontinuierlichen Erweiterung unserer Technologieplattformen. Auch durch die Schaffung eines Fachbeirats und die Nutzung eines umfangreichen Kompetenznetzwerkes sichern wir schon heute den Erfolg künftiger Produkte.

Ein zunehmend wichtiger Baustein unserer Innovationsfähigkeit sind Entwicklungspartnerschaften mit großen Unternehmen. Hier leisten wir bezahlte Entwicklungsarbeit für den Kunden und sichern Knowhow und Anwendungswissen für marktreife Messlösungen. Ein erster Erfolg dieser Zusammenarbeit ist die Erweiterung unserer Technologieplattform durch die lizenzrechtliche Sicherung und den Einsatz einer innovativen Shape-from-Shading-Technologie. Hierdurch erweitern wir unsere Kompetenz für den Wachstumsmarkt der 3D-Machine-Vision.

## Ausblick: Weiteres Wachstum in 2008

Neue Standardgeräte und klare Produktkategorien, eine solide Kapitalstruktur und eine erfolgreiche Umsetzung unserer Vertriebsstrategie – mit diesen Wachstumsimpulsen sind wir in das neue Geschäftsjahr gestartet. In 2008 werden wir unseren Vertrieb durch den Ausbau internationaler Repräsentanzen weiter stärken. Die Gewinnung zusätzlicher Marktanteile und ein profitables zweistelliges Wachstum mit einem Jahresumsatz von über 6 Mio. Euro sind deshalb unsere Ziele für 2008.

Auch in 2007 konnte sich die NanoFocus AG auf ein hervorragendes Team aus hochqualifizierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verlassen. Ihr Engagement ist die Grundlage für den bisherigen und zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens.

Mein Dank gilt auch unseren Aktionären, die mit ihrem Vertrauen in die Zukunftschancen der NanoFocus AG entscheidenden Anteil an unserem Aufstieg haben.

Ich versichere Ihnen, dass ich mich auch weiterhin mit aller Kraft für den Erfolg der NanoFocus AG einsetzen werde.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Dr. Hans Hermann Schreier
Vorstandsvorsitzender

# »Wir haben das Fundament für die nächste Phase des Unternehmenswachstums geschaffen.«

Interview mit Dr. Hans Hermann Schreier, Vorstandsvorsitzender der NanoFocus AG

Herr Dr. Schreier, die NanoFocus AG konnte in 2007 nahezu alle prognostizierten Jahresziele erreichen. Was waren hierbei die wichtigsten Punkte? Zunächst einmal bin ich sehr zufrieden, dass wir unsere Umsatzplanungen erfüllt haben. Darüber hinaus sind natürlich die Markteinführung unserer neuen Standardprodukte sowie die neuen Produktkategorien von Bedeutung. Hinzu kamen der Ausbau unserer internationalen Vertriebspräsenz und die ersten erfolgreichen Partnerverträge mit Großunternehmen. Doch auch in anderen Bereichen konnten wir große Erfolge verbuchen. So wurde unsere Finanzstruktur in 2007 nachhaltig optimiert. Das war ein geschäftskritischer Punkt und unsere diesbezüglichen Ziele aus dem letzten Geschäftsbericht wurden sogar noch übertroffen. Insgesamt gilt: Mit den Maßnahmen und Entscheidungen des Jahres 2007 haben wir das Fundament für die nächste Phase des Unternehmenswachstums geschaffen.

Trotz der positiven Entwicklungen fiel das Wachstum in 2007 deutlich niedriger aus als im Jahr zuvor. 2007 war stark geprägt von Produktentwicklungen und strukturellem Ausbau. Das hat Ressourcen gekostet. Vor diesem Hintergrund sind wir mit dem Wachstum von 19 % sehr zufrieden. Die neuen Geräte sind im vierten Quartal 2007 in den Vertrieb gegangen. Außerdem hat sich unsere strategische Zusammenarbeit mit namhaften Schlüsselanwendern und Großunternehmen, z. B. im Bereich der Automobilzulieferer, deutlich intensiviert. Hier sehe ich für die Zukunft ein erhebliches zusätzliches Umsatz- und Ergebnispotenzial. Auch unsere Weiterentwicklung der Shape-from-Shading-Technologie bietet große Rendite-Chancen.

Wie schätzen Sie die Wachstumsdynamik der NanoFocus AG für die nächsten Jahre ein? Hier bin ich außerordentlich zuversichtlich. Aufgrund unserer Positionierung und unseres Portfolios ist unser Knowhow für alle Branchen und Märkte von großem Interesse. Die Vertriebsstrategie beginnt aufzugehen und ich rechne ab 2009 mit einem überproportionalen Wachstum. Gerade bei den Business Solutions wird sich das Geschäft sowohl im Bereich bestehender Kundenverhältnisse als auch in neuen Kooperationen erheblich ausweiten.

Dennoch hat NanoFocus in 2007 den operationellen Break-even verfehlt. Werden Sie diesen wichtigen Punkt in 2008 erreichen? Die Hauptursache für das Nichterreichen des Break-evens lag in der Sicherung unserer Kapitalstruktur durch Einmalaufwendungen. Hierfür ergaben sich Möglichkeiten, die wir vor einem Jahr noch nicht absehen konnten. Diese haben wir genutzt, auch wenn dadurch unser Ergebnis nach HGB belastet wurde und wir das Ziel des Break-evens um ein Jahr verschieben mussten. Ich denke, das ist nachvollziehbar, denn die langfristige Lösung dieses geschäftskritischen Punktes war von erheblicher Bedeutung für die Zukunft des Unternehmens. Hinzu kam, dass wir die Entwicklung neuer Standardprodukte stark forciert haben – auch dies eine strategische Entscheidung. Die Produktentwicklung kostete Ressourcen und belastete den Umsatz. Doch diese Maßnahmen liegen nun hinter uns und der aktuelle Geschäftsverlauf zeigt bereits sehr positive Impulse. Ich bin deshalb zuversichtlich, dass wir den operationellen Break-even in 2008 erreichen.

Welche Bedeutung haben die neuen Standardgeräte und Produktkategorien? Standardisierung und Fokussierung sind wichtige Meilensteine, um unsere Produkte schneller und effizienter an internationale Zielgruppen zu verkaufen. Die neuen Geräte wurden speziell für die Anforderung ausländischer Märkte konzipiert. Die Produktkategorien dagegen helfen den Kunden, schnell die richtige Lösung zu finden. Beide Maßnahmen sind ein Schlüssel, um den bestehenden weltweiten Bedarf in unterschiedlichen Marktsegmenten zu erschließen.

Ihre Vertriebsstrategie hat drei Säulen. Welche Rolle werden Vertriebsorganisationen, Partnerverträge und Eigenvertrieb in Zukunft einnehmen? Die modularen Geräte werden im Eigenvertrieb vermarktet, hier profitieren wir von der Lösungskompetenz unserer Ingenieure. Bei den Standardprodukten spielen externe Vertriebsorganisationen die größte Rolle. Wir haben ja bereits Niederlassungen in den USA und Singapur und sind intensiv dabei, ein Netzwerk an Repräsentanzen in den USA und

Asien aufzubauen. Von besonderer Bedeutung sind die Kooperationen mit Branchenpartnern für die Produktbereiche Business Solution und Integration. Dieses Partnermodell konnten wir in 2007 umsetzen und in 2008 bereits ausbauen, wie die Verträge mit namhaften Unternehmen wie IMSTec, Heimann, Werth und Olympus zeigen.

Darüber hinaus arbeiten Sie in Entwicklungsprojekten mit Großunternehmen zusammen. Worin liegen die Vorteile dieser Zusammenarbeit? Um marktreife innovative Produkte zu entwickeln, muss schon die Entwicklungsarbeit genau nach den Anforderungen der Industrie erfolgen. Dadurch, dass wir gemeinsam mit großen Unternehmen neue Technologien und Produkte konzipieren, haben wir zahlreiche Vorteile: Die Unternehmen bezahlen teilweise für diese Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Wir werden also zu einem F&E-Outsourcing-Partner. Zum anderen bekommen wir einen direkten Zugriff auf die Technologien und das Produkt-Knowhow. Über die Kooperationen erschließen wir uns neue Märkte. Unser Ziel ist immer die Produktion neuer NanoFocus-Systeme und maßgeschneiderter Branchenlösungen. Ein Beispiel dafür, welches Potenzial in diesen Entwicklungspartnerschaften steckt, sind unsere Erfolge mit der Shape-from-Shading-Technologie. Hier haben wir uns die große Chance erarbeitet, uns im Bereich 3D-Machine-Vision zu etablieren.

»Um marktreife Produkte zu entwickeln, muss schon die Entwicklungsarbeit genau nach den Anforderungen der Industrie erfolgen.«

Welche Zielmärkte stehen für Sie zurzeit im Fokus? Wichtige Branchen sind die Sicherheitstechnik und die Automobilindustrie. Regional werden wir vor allem das Händlernetz in den USA ausbauen, dort sehen wir einen attraktiven Markt für unsere Standardgeräte. Für die nähere und mittlere Zukunft werden wir vor allem in der Halbleiterindustrie und in der Medizintechnik weitere Kompetenzen aufbauen. Dort sind wir schon jetzt sehr gut positioniert, erwarten aus diesen Bereichen aber deutliche Impulse für die weitere Geschäftsentwicklung.

Sie sprechen das laufende Geschäftsjahr an. Welche Ziele haben Sie sich für 2008 gesetzt? Wir rechnen mit einem weiterhin zweistelligen Wachstum für die NanoFocus AG und mit einem Jahresumsatz von über 6 Mio. Euro. Wir werden unsere Vertriebsstrategie konsequent umsetzen und gehen davon aus, in 2008 den Break-even nach HGB zu erreichen. Im Bereich Business Development arbeiten wir an der Erweiterung unserer Kernkompetenzen und werden so auch neue Ertragsquellen erschließen. Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaften spielen hierbei die herausragende Rolle.

Wenn Sie einen Blick voraus wagen: Welche Schwerpunkte und Entwicklungen sehen Sie für die Zukunft der NanoFocus AG? Hier wird es darum gehen, unser Geschäftsmodell weiter auszubauen, hin zu einer noch stärkeren Einbindung unserer Technologie in die Produktionsabläufe des Kunden. Wir können mit NanoFocus-Systemen eine neue Qualität in der automatisierten Messtechnik erreichen. Der Bedarf auf dem Nanotechnologiemarkt und unsere gewachsenen Kundenstrukturen sind hierfür eine exzellente Ausgangsposition. Die automatisierte Qualitätskontrolle im Mikro- und Nanometerbereich ist ein Zukunftsthema in der Produktion. Hierfür haben wir das nötige Knowhow und eine langjährige Branchenerfahrung.

»Wir können mit NanoFocus-Systemen eine neue Qualität in der automatisierten Messtechnik erreichen.«

Sie arbeiten an einer Rechnungsumstellung auf IFRS. Heißt das, dass Sie einen Wechsel in den geregelten Markt – vielleicht sogar in den Prime Standard – anstreben? Durch eine Umstellung auf internationale Berichtsstandards wird die NanoFocus AG leichter mit anderen Börsenunternehmen vergleichbar. Das ist ein wichtiger Punkt für Investoren, denn das Potenzial des Unternehmens wird transparenter. Außerdem schaffen wir mit der Rechnungslegung nach IFRS eine Grundlage zur Aufnahme in den geregelten Markt. Das ist unser Ziel, wobei wir zunächst eine Aufnahme in den General Standard anstreben. Mittelfristig ist natürlich auch eine Notiz im Prime Standard denkbar.

# Wachstum durch Nanotechnologie

# Wachstum durch Nanotechnologie.

## Große Fortschritte im Kleinen

Sehr unterschiedliche Technologien, Produkte und Neuerungen werden heute mit dem Schlagwort »Nanotechnologie« in Verbindung gebracht. Bezeichnet wird damit nicht eine bestimmte Anwendung, der Begriff umschreibt den technologischen Vorstoß in die Mikro- und Nanodimension. Durch den Zugriff auf immer kleinere Strukturen bis hinab auf die Ebene von einzelnen Atomen erweitert die Industrie ihre Möglichkeiten, neue Materialien und Produkte zu schaffen. Die Definition liegt also in der Größenordnung: Nanotechnologisch, so die übereinstimmende Festlegung, sind alle Verfahren und Eingriffe unterhalb eines Maßstabs von 100 Nanometern – das entspricht etwa dem Tausendstel des Durchmessers eines menschlichen Haars. Die ungeheuren Möglichkeiten der Nanotechnologie beruhen hierbei auch auf einem faszinierenden Phänomen: Bei Schichtdicken und Teilchendurchmessern unter 100 Nanometern beginnen einige Materialien, neue Eigenschaften zu entwickeln. Metalle werden zu Halbleitern, Keramik wird durchsichtig, Beschichtungen wirken antibakteriell – in der Nanodimension verändern sich Leitfähigkeit, Farben, Schmelzpunkte, optisches Verhalten und vieles mehr.

## Wettbewerbsfähigkeit und neue Märkte

Die technisch-wirtschaftliche Nutzung allerkleinster Dimensionen ist keine Zukunftsmusik. Unzählige nanotechnologische Innovationen beeinflussen schon jetzt unseren Alltag. Doch diese industrielle Revolution ist erst am Anfang. Nanotechnologie ist eine Basisinnovation, von ihr wird eine große Zahl von technologischen Neuerungen ausgehen, die nahezu alle ökonomischen Branchen und gesellschaftlichen Anwendungsfelder betreffen. Für die Wirtschaft hat dieser Prozess grundlegende Bedeutung, denn viele Branchen sind in der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte und Fertigungsverfahren wesentlich von der Erschließung des Nanokosmos abhängig. Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik, Automotive, optische Technologien – für sie und viele andere ist der Weg in den Nanokosmos eine ökonomische Notwendigkeit. 60% der deutschen Unternehmen halten Nanotechnologie für einen entscheidenden Faktor ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig sind nanotechnologische Verfahren eine enorme Chance für neue Absatzmärkte und neues Wachstum. Weltweit wurden allein in 2007 rund 4 Milliarden US-Dollar für Nanotechnologieforschung ausgegeben. Schon heute liegt das Marktvolumen der Nanotechnologie im dreistelligen Milliardenbereich. Für das Jahr 2015 gehen Schätzungen von einem weltweiten Marktvolumen von 1 Billion

US-Dollar aus. In diesem schnell wachsenden Markt nimmt Deutschland eine Spitzenposition auf Platz zwei hinter den USA ein, noch vor Japan und dem übrigen Europa.

## NanoFocus öffnet den Blick in den Nanokosmos

Um Wettbewerbsfähigkeit zu wahren und die Chancen der Nanotechnologie zu nutzen, müssen sich Unternehmen neue Verfahren und Entwicklungsmöglichkeiten erschließen. Denn es sind nicht nur die neuen Produkte und Werkstoffe selbst, die das nanotechnologische Wachstum bestimmen. Industrie und Forschung benötigen innovative Ausrüstungen und Messgeräte, die eine exakte Analyse und Qualitätskontrolle in Größenordnungen unterhalb von 100 Nanometern erlauben. Eine entscheidende Fähigkeit ist hierbei die genaue Erfassung und Analyse von Oberflächenstrukturen. Nanotechnologisch optimierte Funktionsoberflächen oder die Anordnung kleinster Bauteile im Mikrometerbereich sind Schlüsseltechnologien des Nanozeitalters. Bisherige Verfahren zur Qualitätssicherung und Produktionskontrolle stoßen hier schnell an ihre Grenzen. Unsere Systeme erweitern die Möglichkeiten und erlauben exakte 3D-Oberflächen-Messungen im Mikro- und Nanometerbereich. Die NanoFocus-Systeme zur dreidimensionalen Analyse von Oberflächenstrukturen gehören zu den technologisch fortschrittlichsten Messsystemen, die es weltweit gibt. Dabei sind die Geräte der NanoFocus AG robust, leicht bedienbar und praxistauglich. Sie bedeuten nanotechnologischen Fortschritt nicht nur im Labor, sondern auch direkt im Produktionsablauf.

## Ein Ausrüster für alle Branchen und Märkte

Das Marktpotenzial für NanoFocus ist groß. Qualitätssicherung und Produktentwicklung im Mikro- und Nanometerbereich betrifft nahezu alle Branchen und Anwendungen. Von der Entwicklung neuer verschleißarmer Motoren, der bioaktiven Beschichtung medizinischer Implantate, der Kontrolle von Leiterplatten und Elektronikbauteilen bis hin zur Spurensicherung im Kriminallabor – unsere Technologie findet überall dort Anwendung, wo es um einen schnellen und präzisen Blick in den Nanokosmos geht.

(Quellen: W. Luther: Nanotechnologie als wirtschaftlicher Wachstumsmarkt (VDI-TZ GmbH 2004), Prof. Dr. Thomas Helmer: Wirtschaftliche Potenziale der Nano-Mikro-Integration (2007), Nanotechnology Market and Company Report (WMTech-Universität Ulm 2003))

# Mikroskope für den Nanokosmos

Die Messgrößen bei der Erfassung von Oberflächenstrukturen liegen heute im Mikro- und Nanometerbereich, dort wo in kleinsten Dimensionen neue Materialeigenschaften und Wettbewerbsvorteile entstehen. Speziell für diese Anforderungen wurden die technologisch führenden Analyse-Systeme der NanoFocus AG entwickelt. Die Produkte der NanoFocus AG basieren auf der patentierten Technologie unserer µsurf- und µscan-Systeme.

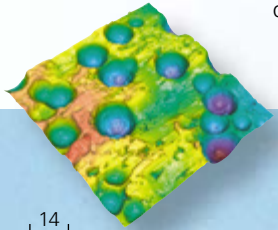
## Fokussierung aufs Wesentliche

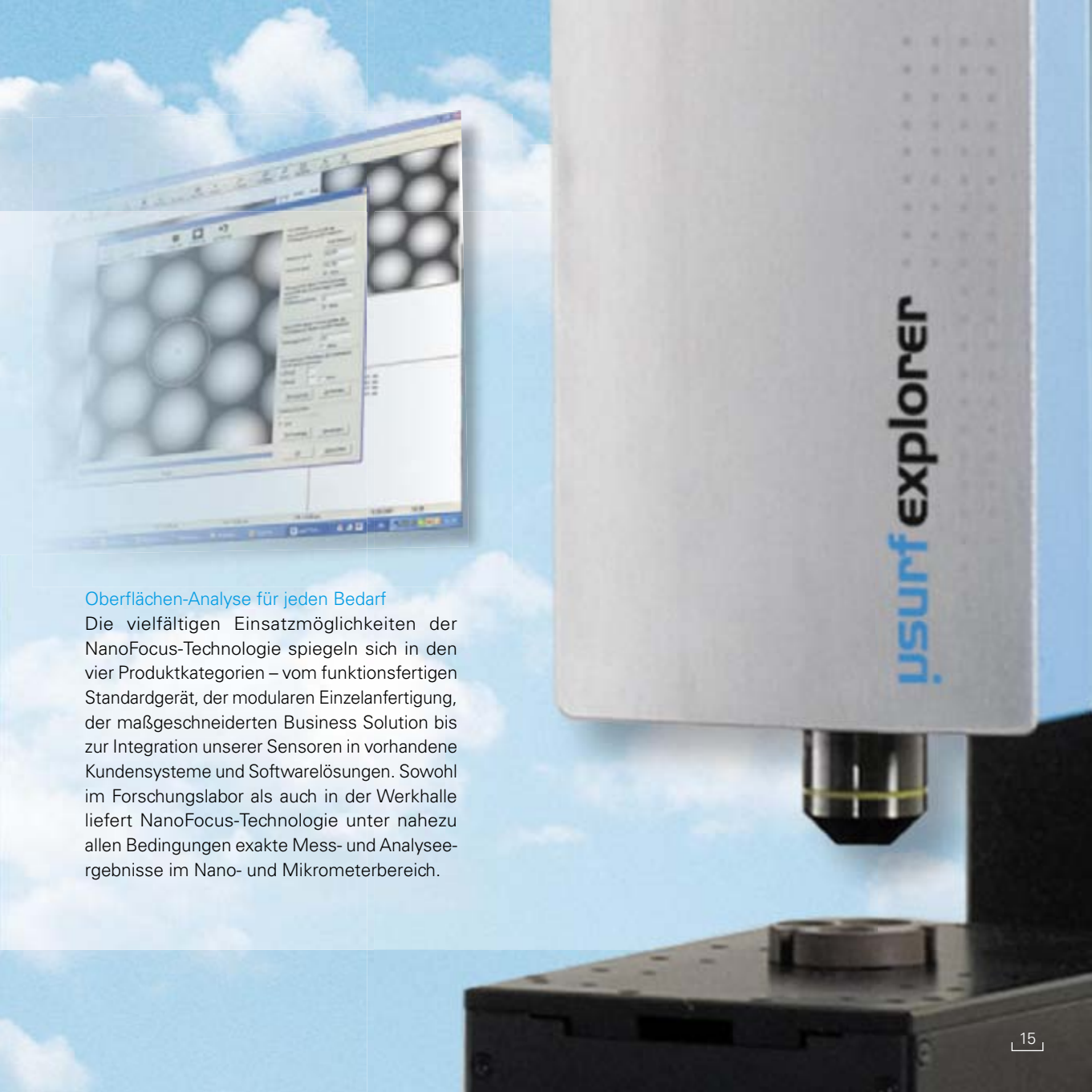
Mit herkömmlichen Mikroskopen haben NanoFocus-Systeme kaum noch etwas zu tun. Es geht um Licht, soviel ist gleich geblieben. Mittels einer Spezialoptik erfasst µsurf in unterschiedlichen Abständen optische Höhenschnitte einer Oberfläche. Eine rotierende Lochblende – die patentierte Multi-Pinhole-Disc – filtert sämtliche unscharfen Bildanteile aus dem von der Oberfläche reflektierten Licht. Durch diese Variante der so genannten Konfokalmikroskope wird ein Bilderstapel aus scharf fokussierten Oberflächenschnitten erstellt. Die Messsoftware der NanoFocus setzt diese Informationen zu einem dreidimensionalen, gestochen scharfen Abbild der Oberfläche zusammen. Kleinste Vertiefungen oder steile Flanken werden exakt messbar.

Bei der Profilometrie der µscan-Systeme werden größere Flächen zeilenweise durch einen optischen Punktsensor abgetastet. Auch hier werden die einzelnen Höhenprofile im Computer zu einem fehlerfreien Gesamtbild zusammengesetzt.

## Schnell und robust im Praxiseinsatz

NanoFocus-Systeme arbeiten schneller als andere Messverfahren. Eine aufwändige Vorbereitung der Messobjekte, wie beispielsweise bei der Rasterelektronen-Mikroskopie, ist nicht notwendig. Ein Vorteil der NanoFocus-Technologie liegt neben der einmaligen optischen Genauigkeit vor allem in der Handhabung. NanoFocus-Geräte vereinen ausgereifte Hightech mit Robustheit und leichter Bedienbarkeit. Deshalb ist der Einsatz der µsurf- und µscan-Systeme nicht auf das Entwicklungslabor beschränkt. Die Geräte eignen sich hervorragend für die Qualitäts- und Prozesskontrolle im Produktionsumfeld.






## Oberflächen-Analyse für jeden Bedarf

Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der NanoFocus-Technologie spiegeln sich in den vier Produktkategorien – vom funktionsfertigen Standardgerät, der modularen Einzelanfertigung, der maßgeschneiderten Business Solution bis zur Integration unserer Sensoren in vorhandene Kundensysteme und Softwarelösungen. Sowohl im Forschungslabor als auch in der Werkhalle liefert NanoFocus-Technologie unter nahezu allen Bedingungen exakte Mess- und Analyseergebnisse im Nano- und Mikrometerbereich.

# Standardgerät

# Wir setzen Standards.
# Mess- und Analysegeräte im Komplettpaket.

Bei der hochpräzisen 3D-Oberflächenanalyse ist man dank NanoFocus nicht auf unbewegliche oder empfindliche Laborgeräte angewiesen. Mit dem µsurf explorer und dem µsurf mobil bieten wir unsere bewährten 3D-Mikroskope als robuste Praxislösungen zum Einsatz in der Entwicklung und im Produktionsumfeld an. Und dies mit einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis: Nie war der Einstieg in die Welt der Mikro- und Nanotechnologie günstiger.

## Medizintechnik:
## Ein gesunder Blutkreislauf

Die Blutpumpen des Medizintechnik-Spezialisten Abiomed sorgen für die Zirkulation des Blutes während einer Herzoperation. Entscheidend für die Gesundheit des Patienten ist hierbei unter anderen die Oberfläche in den Transportröhren. Schon kleinste Rauheiten können das Blut beim Durchlauf schädigen. Mit einem µsurf explorer werden die Innenwandungen der Schläuche untersucht, um einwandfreie biokompatible Bauteile herstellen zu können.

## Druckindustrie:
## Qualitätssicherung von Druckwalzen

Die Heimann GmbH ist einer der weltweit führenden Zulieferer für die Papier- und Druckindustrie. Als NanoFocus-Vertriebspartner verkauft Heimann unsere µsurf mobil-Systeme zur Oberflächenkontrolle von Druckwalzen. Winzige Drucknäpfchen auf der Walzenoberfläche können mit unserer Technologie exakt vermessen werden. Dank Heimann nutzen immer mehr Druckereien, die auf genaueste Ergebnisse angewiesen sind, unsere 3D-Messtechnik, darunter eine Schweizer Notendruckerei.

## Elektronikindustrie:
## Fehlerlose Steckverbinder

Tyco Electronics ist der weltweit größte Hersteller passiver elektrischer und elektronischer Bauteile. Tyco nutzt den µsurf explorer unter anderem zur Kontrolle von Steckverbindern, wie sie millionenfach zum Beispiel im Automobilbau Verwendung finden. Untersucht werden Rauheit und Verschleißspuren, um eine fehlerfreie Funktion sicherzustellen und Kurzschlüsse zu vermeiden.

## Maschinen- und Anlagenbau:
## Aluminium höchster Güte

Die Novelis-Gruppe steht für Aluminiumfolien und -bleche höchster Qualität und produziert Verpackungen und Aluminiumprodukte für Industrie, Architektur, Transport und andere Branchen. Die Güte der Novelis-Produkte ist entscheidend von der Feinstruktur der Oberfläche abhängig. Novelis verwendet NanoFocus µsurf mobil zur Qualitätskontrolle und Entwicklung, um beste Produkte zu liefern und den Wettbewerbsvorsprung zu sichern.

# Business Solution

# Wir erschließen Märkte.
# Spezialisierte Lösungen für Industriebranchen.

In der industriellen Fertigung ist Qualitätskontrolle ein Schlüssel zu Effizienz und Wettbewerbserfolg. Mit dem Vorstoß in die Mikro- und Nanodimension wachsen die Anforderungen an Systeme, schnell und fehlerfrei kleinste Oberflächenstrukturen zu erfassen und auszuwerten. Auf Grundlage langjähriger Branchenerfahrungen entwickelt NanoFocus spezialisierte Business Solutions. Diese Messsysteme sind genau auf die Produktionsabläufe verschiedener Industrien abgestimmt – von der Automobilfertigung bis zur Elektronikindustrie.

## Automobilindustrie:
## Eine neue Generation von Motoren

Aluminium-Silicium-Automotoren sind leichter, verschleißarm und sparen Kraftstoff. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu energieeffizienteren Autos und für den Wettbewerb um zukünftige Marktanteile. Mit dem µsurf cylinder hat NanoFocus ein überlegenes 3D-Oberflächenanalyse-System zur Qualitätskontrolle in der Zylinderfertigung entwickelt. Der japanische Weltkonzern Olympus schloss bereits eine langfristige Vertriebspartnerschaft über den Verkauf dieser innovativen und leistungsstarken Branchenlösung.

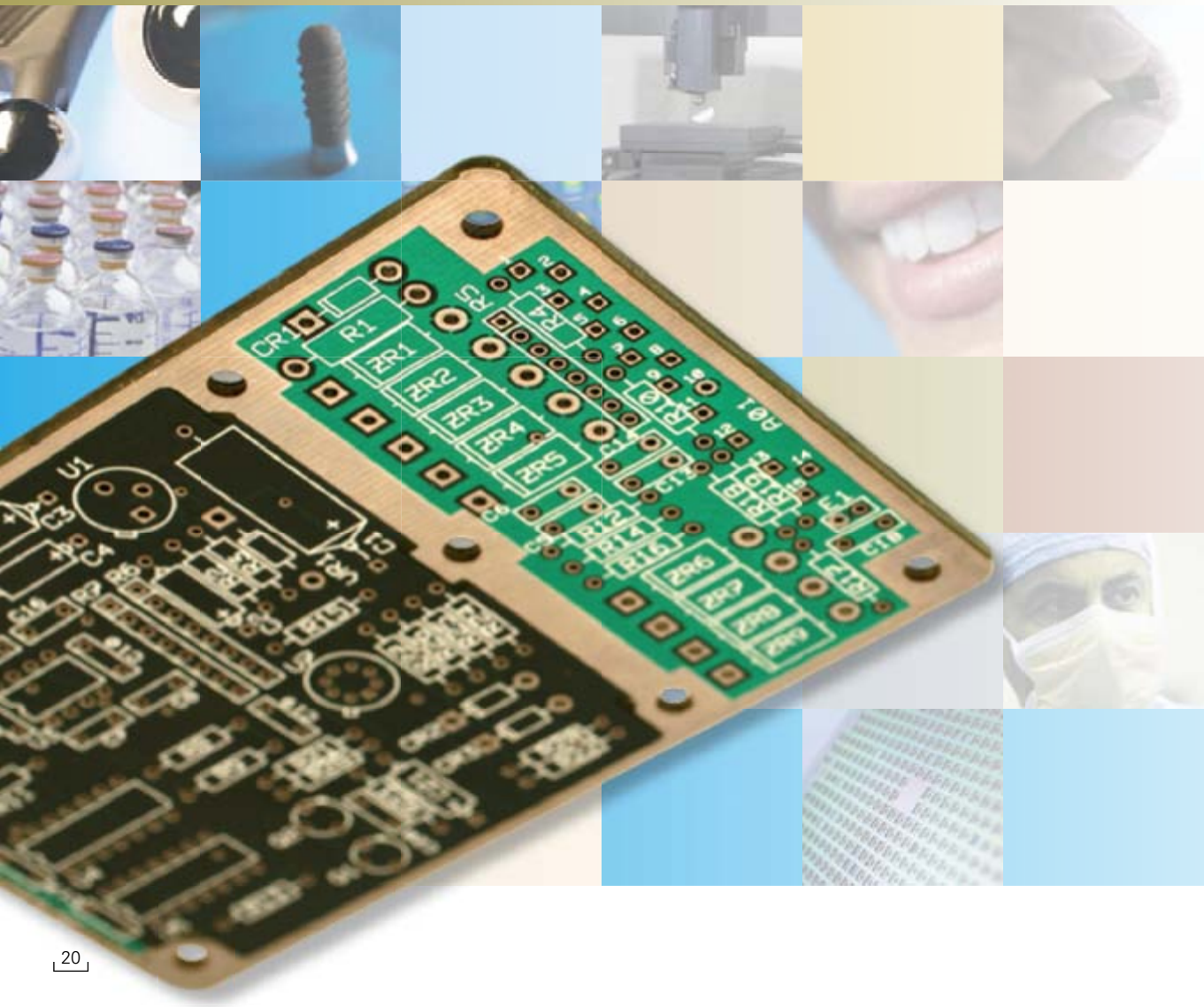
## Elektronikindustrie:
## Qualitätssicherung von Leiterplatten

Elektronische Bauteile werden immer kleiner und gleichzeitig leistungsfähiger. Bei ihrer Qualitätskontrolle geht es unter anderen um die präzise optische Vermessung kleinster Strukturen auf Leiterplatten. Der µsurf circuit board von NanoFocus ist ideal für diese Messaufgaben im Mikro- und Nanometerbereich geeignet. Durch seine Robustheit lässt er sich auch in anspruchsvoller Fertigungsumgebung einsetzen. Kaitronic Technology Ltd., ein taiwanesischer Hightech-Spezialist, schloss deshalb einen Vertrag mit der NanoFocus AG über den Vertrieb dieser Business Solution für den asiatischen Markt.

## Werkzeugtechnik:
## Für einen präzisen Schnitt

Hochleistungswerkzeuge unterliegen geringsten Fehlertoleranzen, zum Beispiel bei der exakten Ausführung von Schnittklingen. Mit unserem µsurf blade steht der Industrie ein berührungsloses 3D-Messgerät zu Verfügung, das die Qualität von Schneidkantengeometrien beidseitig und mikrometergenau vermessen kann. Schick-Wilkinson, einer der größten Hersteller von Rasierklingen, nutzt den µsurf blade zur Inspektion und Produktionskontrolle seiner Produkte.

# Modular



# Wir lösen Messprobleme.
# Modulare Präzision für jede Anforderung.

Messaufgaben können so unterschiedlich sein, wie die Branchen, in denen NanoFocus-Technologie eingesetzt wird. Deshalb stellen wir uns auf jeden Bedarf ein. Für individuelle Kundenanforderungen konzipieren wir aus hochwertigen Komponenten das ideale Messsystem für jeden Einsatzbereich. µsurf custom und µscan custom, das sind kundenspezifische 3D-Oberflächenanalyse-Systeme, maßgeschneidert für die Spezialanwendung.

## Textilindustrie:
## Messung auf schwierigem Untergrund

In Zusammenarbeit mit einem namhaften Hersteller von Textilmaschinen sollte ein Messsystem konzipiert werden, dass auch anspruchsvolle exakte Rauheitsuntersuchungen auf Kunststoffrollen und -walzen durchführen kann. Mit einem µscan custom stellte NanoFocus ein 3D-Messsystem zur Verfügung, das allen Wettbewerbsprodukten überlegen war.

## Medizintechnik:
## Biologisch verträgliche Implantate

Bei Implantaten ist die Oberfläche von besonderer Bedeutung. So können Oberflächenfehler bei künstlichen Knie- oder Hüftgelenken zu Verschleiß führen. Der Abrieb kann Entzündungen auslösen. Das Unternehmen Aesculap Surgical Instruments vertraut deshalb bei der Herstellung der polierten Gelenkköpfe auf ein speziell konfiguriertes Gerät von NanoFocus zur Entwicklung und produktionsbegleitenden Qualitätskontrolle.

## Elektronik:
## Weiterentwicklung von Schaltkreisen

Das Fraunhofer Institut für Integrierte Systeme und Bauelementetechnologie betreibt Forschung im Bereich Hochleistungselektronik, unter anderem für den Einsatz in der Automobilindustrie. Bei gedruckten Schaltkreisen können kleinste Unterschiede in der Schichtdicke gedruckter Leiterbahnen von entscheidender Bedeutung sein. Deshalb nutzt das Fraunhofer Institut einen µscan-Punktsensor für die präzise Vermessung der Bauelemente. Sensor und Software wurden genau auf diese Forschungsarbeit abgestimmt.

# Integration

# Wir machen Hightech besser.
# Integration von NanoFocus Sensor-Technologie.

In vielen hochpräzisen optischen Messgeräten arbeitet NanoFocus-Technologie. Durch unsere berührungslose 3D-Oberflächenanalyse werden spezialisierte Messsysteme noch leistungsfähiger. Die Messköpfe und Punktsensoren unserer µsurf- und µscan-Geräte lassen sich vollständig in die Fertigungsabläufe und Softwarelösungen unserer Kunden integrieren. NanoFocus-Sensoren sichern in zahlreichen Bereichen technologischen Vorsprung in Produktionskontrolle und Forschung.

## Messtechnik:
## Leistungssteigerung in der Qualitätssicherung

Die Werth Messtechnik GmbH, ein namhafter Spezialist für Koordinatenmesstechnik, entschied sich für die 3D-Flächensensoren von NanoFocus zur Ausstattung einer neuen Gerätegeneration. Die neuen Qualitätssicherungssysteme werden beispielsweise an die Automobilindustrie geliefert. Sie erweitern den Leistungsbereich der Werth Messtechnik deutlich. Im Rahmen eines exklusiven Vertriebsvertrags wird Werth auch zukünftig NanoFocus-Technologie für seine Geräte nutzen.

## Medizintechnik:
## Fehlerfreie Stents

Stents sind röhrenförmige Gefäßimplantate, wie sie unter anderem für die Behandlung von verengten Herzkranzgefäßen eingesetzt werden. Die Qualitätskontrolle dieser hochsensiblen Implantate erfolgt unter Einsatz ausgereifter NanoFocus-Technologie. Die IMSTec GmbH, spezialisiert auf Qualitätssicherung von Stents, schloss einen Vertriebsvertrag mit NanoFocus und rüstet seine Systeme mit unseren 3D-Sensormodulen aus.

## Sicherheitstechnik:
## Nanometergenaue Spurensuche

Forensic Technology Inc. (FTI) ist der Weltmarktführer für kriminaltechnische Untersuchungsgeräte. Das FTI-Gerät zur Spurensicherung auf Geschosshülsen bis in den Nanometerbereich gehört zur weltweit besten Kriminaltechnologie. Im Inneren dieses äußerst leistungsfähigen »mikroskopischen Ermittlers« sorgt die 3D-Messtechnik der NanoFocus dafür, dass keine Spur übersehen wird. FTI schloss einen langfristigen Vertriebsvertrag mit NanoFocus, und die amerikanische Bundespolizei nutzt erfolgreich Systeme mit NanoFocus-Technologie.

# Technologien für neue Märkte

## Eine Partnerschaft für den Fortschritt

Wir arbeiten kontinuierlich daran, unseren technologischen Vorsprung weiter auszubauen. Nicht nur, um unsere bestehenden Systeme noch besser zu machen, sondern auch, um durch innovative Technologien und Verfahren neue Geschäftsbereiche zu erschließen. Aus diesem Grund entwickeln wir unsere neuen Technologieplattformen dort, wo sie in der Praxis benötigt werden: beim Kunden.

Das Ziel jeder dieser Kooperationen ist eine konkrete Anwendung, die Prozesse und Produkte des Kunden verbessert. Eine solche Entwicklungspartnerschaft hat großen beidseitigen Nutzen: Unser Knowhow birgt ein gewinnbringendes Potenzial für viele Industrieunternehmen, weshalb der auftraggebende Kunde unsere exklusive und aufwändige Forschungs- und Entwicklungsarbeit bezahlt. Technologie und Anwendungswissen verbleiben über das Projekt hinaus bei uns und erweitern unser Geschäftsmodell. Der Kunde als Entwicklungspartner hat die Chance, innovative Systeme als erster zu nutzen. Er verwirklicht technologischen Fortschritt in Sachen Prozess- und Qualitätskontrolle. Ein Fortschritt, der genau auf seinen Bedarf abgestimmt ist.

In vielen solchen Entwicklungspartnerschaften arbeiten wir unter den Bedingungen unserer Zielbranchen am Ausbau unserer Technologie und damit an zukünftigen, marktreifen NanoFocus-Produkten.

## 3D-Vision – ein neue Dimension der Bildverarbeitung

Ein erster großer Erfolg dieser Entwicklungspartnerschaften ist 3D-Vision, eine Weiterentwicklung des so genannten »Shape-from-Shading-Verfahrens«. 3D-Vision bereichert herkömmliche Systeme der maschinellen Bildverarbeitung, Machine Vision genannt, um die räumliche Dimension. Mit Machine Vision Systemen können Maschinen sehen. Sie kontrollieren Lage, Form oder Anzahl bestimmter Objekte, meist zur Qualitätskontrolle in einem Produktionsprozess. Bisherige Systeme arbeiten größtenteils zweidimensional. Wichtige Informationen über die Feinstruktur einer Oberfläche können nicht erfasst werden. 3D-Vision von NanoFocus löst dieses Problem.

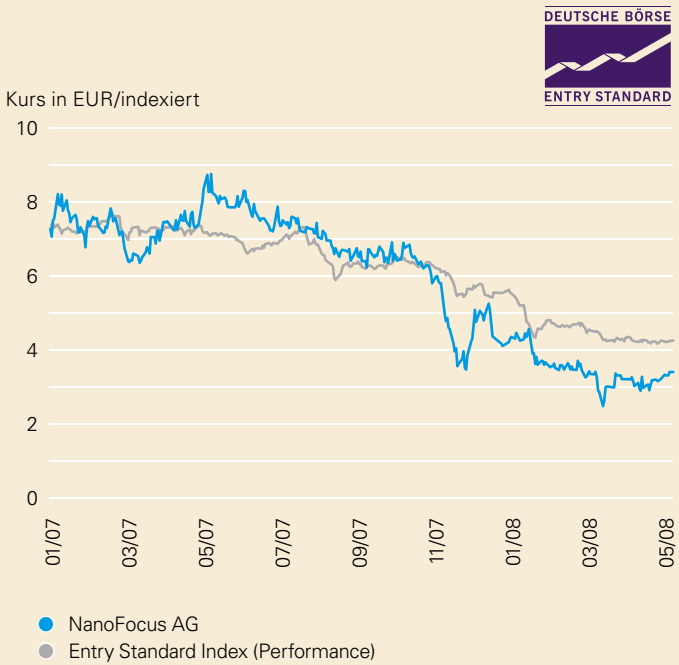
Mit Shape-from-Shading nutzt 3D-Vision den Verlauf von Licht und Schatten zur Erfassung von Oberflächen. Beleuchtet man einen Gegenstand, so sieht man je nach Ausrichtung und Lage des Objekts dunklere und hellere Bereiche. Diese Lichtperspektive bietet auch dem menschlichen Sehen Aufschluss über Form und Oberfläche eines Objektes. Richtet man eine Lichtquelle mit geeignetem Einstrahlwinkel auf eine Oberfläche, so werden Strukturen und Vertiefungen sichtbar. Hierauf beruht das Shape-from-Shading-Verfahren. Kleinste Defekte, wie zum Beispiel winzige Dellen auf einem lackierten Autoteil, lassen sich damit schnell erkennen und präzise vermessen. NanoFocus 3D-Vision verknüpft Shape-from-Shading mit den Informationen aus anderen Datenquellen und liefert exakte dreidimensionale Bildinformationen.

## Bessere Qualitätskontrolle in der Automobilindustrie

Die Vorteile dieses von NanoFocus entwickelten Verfahrens liegen neben der Messgeschwindigkeit und den geringen Kosten vor allem in der Praxistauglichkeit. 3D-Vision ist keine Labortechnologie, als Produktionsmesstechnik ist sie optimal für Serienmessungen im Fertigungsprozess geeignet. 3D-Vision wurde in Entwicklungspartnerschaft mit der Automobilindustrie entwickelt und entspricht in der Anwendung optimal den Taktzeiten und Anforderungen dieser Branche.

In der Automobilbranche liegt auch die erste konkrete Produktentwicklung eines NanoFocus 3D-Vision-Systems. Getriebedichtplatten aus Aluminium sind wichtige Bauteile bei der Fertigung von Getrieben. Sie werden mit extrem dünnen Dichtungsbahnen bedruckt, nur wenige Mikrometer hoch. Mit unserem 3D-Vision-System wird die korrekte Höhe dieser Dichtungsbahnen kontrolliert, und dies direkt im Produktionsablauf – ein erheblicher Fortschritt in der Qualitätskontrolle. Unser Partner ist ein Weltmarktführer auf dem Gebiet des Getriebebaus und exklusiver Lieferant zahlreicher großer Autofirmen.

# Investor Relations




## Nachhaltige Stärkung der Kapitalstruktur

In einer Sachkapitalerhöhung wurden bestehende Verbindlichkeiten als stille Gesellschafter im Rahmen des genehmigten Kapitals I in 174.500 Aktien umgewandelt. Als neuer Aktionär wurde die tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH gewonnen. Im Zuge dieser Maßnahme wird das Ergebnis der NanoFocus AG durch die vertraglich vereinbarte Endvergütung im Rahmen des Beteiligungsvertrages einmalig mit 444.000 Euro belastet. Die Sachkapitalerhöhung bedeutet eine vorzeitige Rückzahlung der Nachrangdarlehen der tbg. Die Darlehen waren als Venture Capital zur Technologieentwicklung beim Aufbau der NanoFocus eingesetzt worden. Gleichzeitig steht uns mit der tbg nun ein strategischer Investor zur Seite, der uns langfristig beim Ausbau unseres Geschäftsmodells unterstützt.

Zudem wurden in einer Barkapitalerhöhung im Zuge der Nutzung des genehmigten Kapitals II weitere 144.000 Aktien an ausgewählte institutionelle Investoren ausgegeben. Der Bezugspreis der Aktien lag bei 7,32 Euro. Der NanoFocus AG flossen liquide Mittel in Höhe von 1.054.080 Euro zu Beginn des 2. Halbjahres 2007 zu.

Zielgruppe der Kapitalmaßnahmen waren vor allem deutschsprachige institutionelle Investoren, die einen langfristigen Anlagehorizont verfolgen und von den überproportionalen, nachhaltigen Wachstumsmöglichkeiten der NanoFocus AG profitieren möchten. Die Ausgabe erfolgte unter vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss, da die neu begebenen Aktien unter 10 % der Gesamtanzahl der Aktien lagen. Die zugeführten liquiden Mittel werden vor allem für den Ausbau der internationalen Expansion der NanoFocus AG eingesetzt. Die Aktienanzahl beträgt damit nun 2.249.523 Stück. Die Eigenkapitalquote beträgt 71 %.

## Schwieriges Börsenumfeld für Nebenwerte

Die Aktie der NanoFocus AG musste in 2007 einen Verlust von rund 50 % verbuchen. Der negative Kursverlauf ist auch vor dem Hintergrund einer generell schwierigen Börsenlage zu sehen, wie sie sich zurzeit für Micro-Cap-Titel im Entry Standard ergibt. Vor allem die internationale Bankenkrise erschwerte die Handelbarkeit von Nebenwerten. Auch in den ersten Monaten des Jahres 2008 blieb die Börsensituation für Nebenwerte ungünstig. Eine Verbesserung des Börsenklimas wird erst für die zweite Jahreshälfte erwartet. Hier könnte sich der Effekt der Abgeltungssteuer positiv für Nebenwerte auswirken.

Das Designated Sponsorship Mandat für die NanoFocus AG wurde in Abstimmung mit der Konsortialbank ab dem 4. Quartal 2007 vorübergehend ausgesetzt. Wir planen mittelfristig einen Wechsel in den geregelten Markt, weshalb wir das Designated Sponsoring zu gegebener Zeit wieder aufnehmen werden.

## Investor Relations Tätigkeit

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung und vor allem durch die überzeugende technologische Spitzenposition der NanoFocus AG hat sich die Aufmerksamkeit für unser Geschäftsmodell weiter erhöht.

| Aktionäre | Aktien | % |
|---|---|---|
| Dr. Hans-H. Schreier (CEO) | 198.873 | 8,84 |
| Jürgen Valentin (CTO) | 107.000 | 4,76 |
| Marcus Grigat (COO) | 107.000 | 4,76 |
| Familie Eismann | 170.950 | 7,60 |
| Dr. Christiaan Velzel | 123.350 | 5,48 |
| Dr. Volker Bödecker | 123.350 | 5,48 |
| tbg | 174.500 | 7,76 |
| Free Float | 1.244.500 | 55,32 |
| **Insgesamt** | **2.249.523** | **100,00** |

Grafische Darstellung auf den Umschlaginnenseiten.

Gerade in einem schwierigen Marktumfeld ist auch eine umfassende Kapitalmarktbetreuung von besonderer Wichtigkeit. Durch zahlreiche Investor Relations Maßnahmen konnte die Wahrnehmung der NanoFocus AG im Börsenumfeld erheblich gesteigert werden. Durch eine Vielzahl von Terminen wurde NanoFocus in 2007 einem großen Kreis von interessierten Investoren vorgestellt. Es fanden über 20 Einzelgespräche und zahlreiche Präsentationen statt. Auf folgenden Kapitalmarktveranstaltungen wurde die NanoFocus AG präsentiert:

- Düsseldorfer Investmentforum, Düsseldorf am 17.4.2007
- DVFA Entry & General Standard Konferenz, Frankfurt am 2.-3.5.2007
- M:access Analystenkonferenz, München am 10.5.2007
- NanoEquity 2007, Frankfurt am 12.6.2007
- 7. Münchner Small und Mid Cap-Konferenz, 5.9.2007
- Salutaris – Round Table, München, 19.9.2007
- Baader Small und Mid Cap Konferenz, München 6.11.2007

Als Baustein einer ausführlichen Unternehmenskommunikation wurde in 2007 wie angekündigt ein neuer Internetauftritt der NanoFocus AG umgesetzt. Unter www.nanofocus.info erhalten alle Interessierte und Investoren zeitnah Informationen über die Leistungen und Entwicklungen von NanoFocus. Insbesondere der Investor Relations Bereich wird in 2008 mit weiteren Informationen ausgebaut werden.

## Positive Research Studien

Das Geschäftsmodell und die Zukunftsaussichten der NanoFocus AG werden von zahlreichen Analysten sehr positiv beurteilt. Die Kayenburg AG (Düsseldorf), Dr. Kalliwoda Research (Frankfurt) und Independent Research (Frankfurt) bescheinigen uns durchweg ein gutes Kurspotenzial mit Kurszielen von 9,10 Euro bis 11 Euro.

| Aktiendaten | |
|---|---|
| Aktiengesamtzahl: | 2.249.523 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien |
| Höhe des Grundkapitals: | 2.249.523 EUR |
| Marktkapitalisierung: | 6.973.521 EUR zum 30. April 2008 |
| Transparenzlevel: | Entry Standard (Open Market) |

| Aktienstatistik 2007 | |
|---|---|
| 52-Wochen-Hoch: | 8,53 EUR |
| 52-Wochen-Tief: | 2,88 EUR |
| Gehandelte Stückzahl aller Börsen inkl. Xetra auf Tagesbasis: | ø 3.800 Stück pro Handelstag (vom 1. Januar 2007 - 30. April 2008) |

| Unternehmensinformationen | |
|---|---|
| Gründungsdatum: | Gründung am 24. August 1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26. Oktober 2001 |
| Rechnungslegungsstandard: | HGB |
| Ende des Geschäftsjahres: | 31. Dezember |
| Handelsaufnahme: | 14. November 2005, Wertpapierprospekt seit 2006 |
| Deutsche-Börse-Listing-Partner: | /BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München |
| Designated Sponsor: | --- |
| Handelsmodell: | One auction only |
| Wertpapierkennnummer: | 540066 |
| ISIN: | DE 0005400667 |
| Bloomberg: | N2F.GR |
| Transparenzlevel: | Entry Standard/Open Market (Freiverkehr) |
| Gewichtung im Index/Entry All Share (Performance): | 0,92 % (per 30. April 2008) |
| Freefloat Market Cap: | 3.857.950 EUR (per 30. April 2008) |

| Börsennotierung | |
|---|---|
| | Xetra (One auction only) |
| | Frankfurt im Open Market (Entry Standard) |
| | München M:access (seit 1. Februar 2007) |
| | Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr) |
| Instrumentenart: | (Gattung) Nennwertlose Inhaber-Stammaktien |

Kontakt:
Joachim Sorg
Head of Corporate Affairs

Tel.: +49(0)208-62000-54
Fax: +49(0)208-62000-99
irel@nanofocus.de
www.nanofocus.de

## Investoren Updates in 2008

Im April 2008 starteten wir mit Roadshowterminen und Investorenveranstaltungen unsere regelmäßigen Updates für Investoren. So fand am 9.4.2008 in Frankfurt die 8. M:access Analystenkonferenz der Börse München statt, die mit rund 45 Teilnehmern sehr gut besucht war. Am 23. April wurde die NanoFocus AG auf der CdC Capital Small-Cap Konferenz »Seven Sins – Seven Chances« in München präsentiert. Auch auf dieser Veranstaltung stieß die NanoFocus AG auf eine sehr gute Besucherresonanz.

## Ausblick

In 2008 werden wir unsere umfassende Investor Relations Arbeit fortsetzen. Es ist unser Ziel, vor allem strategisch ausgerichtete Investoren mit einem langfristigen Anlagehorizont für die NanoFocus AG zu gewinnen. Wir werden unser Unternehmen auf weiteren wichtigen Kapitalmarktveranstaltungen präsentieren, wie auf der NanoEquity Asia vom 28. - 29.5.2008 und dem DZ-Bank Investorenforum im Rahmen der Opatec am 18.6.2008 in Frankfurt.

Die NanoFocus AG ist in einer ausgezeichneten Wachstumsposition. Die Saat, die wir mit unseren neuen Produkten und Entwicklungen ausgebracht haben, geht auf. Wir erwarten, dass jede einzelne unserer Innovationen eine langjährige Wachstumsphase im Produktlebenszyklus generiert. Diese Phasen addieren sich zu dauerhaftem, überproportionalem Wachstum für das Unternehmen.

Umsatzanstieg und ein Ausbau unseres Bestandskundengeschäfts bestätigen unsere Strategie und lassen uns optimistisch auf die weitere Entwicklung der NanoFocus AG blicken. Wir werden weiter daran arbeiten, die NanoFocus Aktie als ein langfristig attraktives Investment zu etablieren.

## Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate-Governance-Kodex 2007
NanoFocus AG
ISIN-Kennnummer: DE0005400667
Wertpapierkennnummer: 540066,
Entry Standard

Die NanoFocus AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG. Sie ist daher nicht verpflichtet, gemäß § 161 AktG eine Compliance - Erklärung zum Corporate Governance Kodex abzugeben.

Um das Vertrauen der Aktionäre, der Kunden und Mitarbeiter in die Leitung, Überwachung und Transparenz der NanoFocus AG zu erhalten und weiter zu fördern, hat die Gesellschaft beschlossen, eine freiwillige Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate-Governance-Kodex abzugeben.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate- Governance-Kodex in der Fassung vom 14. Juni 2007 mit folgenden Abweichungen im Geschäftsjahr 2007 entsprochen wurde und im Geschäftsjahr 2008 entsprochen werden wird:

**1. Abweichungen bezüglich Empfehlungen:**

### Ziffer 3.8 (D&O-Versicherung)
Entgegen der Festlegung zur D&O-Versicherung enthält die D&O-Versicherung der Gesellschaft keinen Selbstbehalt. Die NanoFocus AG ist diesbezüglich der Ansicht, dass die Verantwortung und Motivation, mit denen die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats der Gesellschaft ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt nicht verbessert werden können.

### Ziffer 5.3 (Bildung von Ausschüssen)
Der Aufsichtsrat hat keine Ausschüsse gebildet, da er lediglich aus 3 Mitgliedern besteht.

### Ziffer 5.4.7 (Vergütung des AR)
Der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen werden nicht gesondert berücksichtigt, da keine Ausschüsse gebildet wurden.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erfolgt ausschließlich nach festen Anteilen. Um unabhängig arbeiten und Entscheidungen treffen zu können, wird der Aufsichtsrat nicht variabel bzw. erfolgsorientiert vergütet.

### Ziffer 6.1 (Veröffentlichung von Insiderinformationen)

Die Gesellschaft ist nicht gemäß § 15 WpHG zur Veröffentlichung von Insiderinformationen verpflichtet, da die Aktien nicht an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die unverzügliche Veröffentlichung erfolgt daher nur von im Tätigkeitsbereich des Emittenten eingetretenen Tatsachen auf dessen Internetseiten, wenn diese wegen ihrer Auswirkungen auf die Vermögens- oder Finanzlage oder auf den allgemeinen Geschäftsverlauf des Emittenten geeignet sind, den Börsenpreis der Aktien des Emittenten erheblich zu beeinflussen.

### Ziffer 6.2 (Mitteilungspflichten bei Veränderungen von Anteilen)

Die Gesellschaft unterliegt nicht den Mitteilungspflichten nach § 21 WpHG, da die Aktien nicht zum Handel an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die Gesellschaft wird Veränderungen der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung daher nur dann veröffentlichen, wenn diese eine wesentliche Veränderung im Sinne des § 17 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Teilbereich Entry Standard) darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Veränderung der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung geeignet ist, den Kurs der Aktie erheblich zu beeinflussen.

### Ziffer 6.6 (Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte)

Da die Aktien der NanoFocus AG nicht an einem organisierten Markt zugelassen sind, entfällt die Verpflichtung nach § 15a WpHG, den Handel mit Aktien der Gesellschaft zu melden.

Aktiengeschäfte oder Geschäfte mit sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten durch Organmitglieder der Gesellschaft sowie durch bestimmte mit ihnen in einer engen Beziehung stehende Personen werden nur dann gegenüber der Gesellschaft unverzüglich offen gelegt, wenn sie zu der Veränderung einer wesentlichen an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung im Sinne des § 17 Abs. 2 lit. a) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse führen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Veränderung der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung geeignet ist, den Kurs der Aktie erheblich zu beeinflussen. Die Gesellschaft veröffentlicht diese Mitteilungen unverzüglich.

Ziffer 7.1.1 und 7.1.2 (Rechnungslegung)
Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert. Sie ist daher nicht verpflichtet, Zwischenfinanzberichte zu veröffentlichen.

Die Gesellschaft folgt den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Teilbereich Entry Standard). Gemäß § 17 Abs. 2 lit. b) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen geprüften Jahresabschluss samt Lagebericht nach den für die Gesellschaft geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) oder nach International Financial Reporting Standard innerhalb von 6 Monaten nach Beendigung des für die Gesellschaft geltenden Berichtszeitraums auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Der geprüfte Jahresabschluss samt Lagebericht wird zusammen mit dem jeweiligen Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers oder dem Vermerk über dessen Versagung in deutscher oder englischer Sprache veröffentlicht.

Gemäß § 17 Abs. 2 lit. c) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen Zwischenbericht innerhalb von 3 Monaten nach dem Ende des ersten Halbjahres eines jeden Geschäftsjahres auf den Internetseiten der Gesellschaft.

**2. Abweichungen bezüglich Anregungen:**

Ziffer 2.3.4 (Übertragung der HV über moderne Kommunikationsmedien)
Die Gesellschaft verzichtet darauf, die Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien wie zum Beispiel das Internet zu übertragen. Angesichts der Größe der Gesellschaft und des überschaubaren Streubesitzes wäre der Aufwand unverhältnismäßig groß.

Ziffer 3.6 Satz 1 (AR mit Arbeitnehmer- bzw. Aktionärsvertretern)
Ein mitbestimmter Aufsichtsrat liegt nicht vor. Die Regelung findet daher auf die Gesellschaft keine Anwendung.

Oberhausen, 21. Dezember 2007

| | |
|---|---|
| Für den Vorstand der NanoFocus AG | Für den Aufsichtsrat der NanoFocus AG |
| gez. Dr. Schreier | gez. Terheyden |

# Inhalte


I. Wirtschaftsbericht 39
I.1 Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit 39
I.1.1 Wirtschaftliches Umfeld 40
I.1.1.1 Gesamtwirtschaftliche Situation (D, EU, USA, ASIEN) 40
I.1.1.2 Volkswirtschaftliche Parameter 41
I.1.1.3 Industriebranchen/Zielbranchen 43
I.1.1.4 Technologien und Trends 46
I.1.1.5 Positionierung im Markt 49
I.1.2 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen 50
I.1.3 Umsatzentwicklung 50
I.1.4 Produktion 53
I.1.5 Beschaffungsmarkt 55
I.1.6 Personal- und Sozialbereich 55
I.1.7 Umweltschutz und Sustainability 57
I.1.8 Wichtige Vorgänge im Berichtsjahr 58
I.1.9 Sonstige Darstellung 60
I.1.9.1 Stärken und Schwächen des Unternehmens 60
I.1.9.2 Interne Organisation und Entscheidungsfindung 61
I.1.9.3 Steuerungssystem 62
I.1.9.4 Segmente und wesentliche Standorte 62
I.1.9.5 Andere nichtfinanzielle Leistungsindikatoren im Berichtsjahr 2007 63
I.2 Darstellung der Lage 64
I.2.2 Finanzlage 66
I.2.2.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements 67
I.2.2.2 Finanzierungsmaßnahmen und -vorhaben 67
I.2.2.3 Investitionen 68
I.2.3 Ertragslage 68

II. Risikobericht 69
II.1 Risikomanagementsystem 69
II.1.1 Ziele des Risikomanagements 69
II.1.2 Aufbau des Risikomanagementsystems 70
II.2 Risikoinventur 71

III. Chancenbericht 71

IV. Prognosebericht 73
IV.1 Das Wachstumsmodell der NanoFocus AG 73
IV.2 Kurzfristige Prognose 74
IV.3 Mittelfristige Prognose 76
IV.4 Langfristige Prognose 76
IV.5 Branchenausblick 76

V. Nachtragsbericht 77

VI. Forschung und Entwicklung 77

VII. Zweigniederlassungsbericht 77

# I. Wirtschaftsbericht

## I.1 Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

### Struktur der Gesellschaft

Die NanoFocus AG ist ein operativ tätiges Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich.

Die Gesellschaft hält eine hundertprozentige Beteiligung an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg. Deren Geschäftsgegenstand ist die Betreuung der Schutzrechte im Bereich Phasenmikroskopie. Darüber hinaus besteht seit 2006 die NanoFocus Inc. als hundertprozentige Tochtergesellschaft der NanoFocus AG in Glen Allen/Richmond, Virginia, USA. Sie wird in einer ersten Phase als Vertriebsgesellschaft geführt und vermarktet die NanoFocus-Produkte in Amerika.

In Asien wurde ebenfalls in 2006 ein Showroom eingerichtet, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird. Dieser unterstützt auch von dort die Vertriebspartner in den asiatischen Ländern.

NanoFocus ist seit dem 14.11.2005 am Teilbereich Entry Standard des OpenMarket in Frankfurt am Kapitalmarkt börsengelistet. Seit der Prospektbilligung im August des Jahres 2006 ist die NanoFocus AG damit auch offiziell börsennotiert.

Die NanoFocus AG hat 3 Vorstandsmitglieder und insgesamt 39 vollbeschäftigte Mitarbeiter (Stand: 31.12.2007).

### Geschäftstätigkeit

Die Haupttätigkeiten der Gesellschaft sind die Entwicklung, die Fertigung und der weltweite Vertrieb von Geräten für die 3D-Oberflächenanalyse zur Anwendung in allen Industriebranchen für die Qualitätssicherung.

NanoFocus ist ein „Enabler" für Innovatoren im Mikro- bis Nanometerbereich und damit Ausrüster von sog. Nanotools für Labor und Produktion. Das Angebot umfasst die 4 Produktkategorien „Standard", „Modular", „Integration", „Business Solution". Basis dafür bildet die Technologieplattform mit der flächenhaft bildgebenden NanoFocus-µsurf-Technologie (3D-Topometrie) und der punktförmig scannenden NanoFocus-µscan-Technologie (2D/3D-Profilometrie). Zusätzlich bietet die Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige Systemsoftware an. Im Geschäftsjahr 2007 wurde die Technologieplattform um ein neues Verfahren, der sog. „Shape-from-Shading"-Technologie erweitert.

Das Unternehmen hat sich im Markt als Anbieter von 3D-Oberflächenanalysetools etabliert. NanoFocus ist national und international in der Gruppe der technologisch führenden Unternehmen im Bereich der berührungslosen 3D-Messtechnik zur hochauflösenden Charakterisierung von Funktionsoberflächen positioniert.

## Zielsetzung

NanoFocus wird

### langfristig:

- Industriestandards setzen und mit dem Trendmarkt der Miniaturisierung wachsen
- die Herstellung und den Vertrieb innovativer 3D-Oberflächenanalysesysteme zur produktionsnahen Prozessüberwachung nachhaltig ausbauen
- den Trend als „Enabler" und Ausrüster für die Mikro- und Nanotechnologie mitgestalten und mit diesem Trend mitwachsen
- Erkenntnisgewinn zum Nutzen der NanoFocus-Kunden generieren
- langfristig, nachhaltig und profitabel wachsen

### aktuell und kurzfristig:

- erfolgreich entwickelte Einzellösungen global skalieren und veredeln
- die Prozessstabilität komplexer Fertigungsapparaturen sichern
- Forschungsergebnisse verifizieren
- die bestehenden Grenzen der Licht-Technologien erweitern

## I.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

### I.1.1.1 Gesamtwirtschaftliche Situation (D, EU, USA, ASIEN)

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland hat sich in 2007 im Vergleich zum Vorjahr weiter verbessert. Bis Mitte des Jahres signalisierte vor allem der IFO-Geschäftsklimaindex weitere konjunkturelle Belebung innerhalb der deutschen Industrie. Die Konjunktur soll sich allerdings jüngsten Einschätzungen zufolge in 2008 auf hohem Niveau abkühlen.

Die Parameter Erwartung und Klima konnten bis Mai 2007 zulegen. Sehr deutlich fiel der Anstieg der Lage aus, die mit 112,5 Indexpunkten ebenfalls im Mai 2007 einen vorläufigen Höhepunkt markieren konnte. Danach fielen alle Parameter bis Ende des Jahres ab.

Das Münchner IFO-Institut meldete für Dezember einen stark abgeschwächten Geschäftsklimaindex von 103,0 Punkten (November 2007: 104,2). Volkswirte hatten mit einem Rückgang dieses wichtigsten Stimmungsbarometers der deutschen Wirtschaft auf nur 103,8 Punkte gerechnet. Dennoch liege der Indikatorwert klar über dem langjährigen Durchschnitt, berichtet das Institut.

Auch bei der Betrachtung der Kennzahl IFO-Welt fallen ähnliche Entwicklungen auf. Ab dem Bericht der Q3-Kennziffern fallen die einzelnen Bereichskennzahlen auf. Interessant ist hier wieder einmal die deutlich schlechtere Beurteilung der Erwartung im Moment von 71,9 % (Monat Januar 2008) nach einem Wert von noch 100 im dritten Quartal 2007.

### I.1.1.2 Volkswirtschaftliche Parameter

#### ZEW

Der ZEW-Index ist als Konjunkturindex eine Größe, um das Wirtschaftsvertrauen auf Basis mittelfristiger Erwartungen bezüglich der Konjunktur- und Kapitalmarktentwicklung zu ermitteln. Er gilt als richtungsweisend für den prominenteren IFO-Geschäftsklimaindex.

Die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland konnten ihren Negativtrend nicht stoppen. Zwar sind die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland im März 2008 um 7,5 Punkte gestiegen und betragen nun minus 32,0 Punkte nach minus 39,5 Punkten im Vormonat. Damit liegen sie aber weiterhin deutlich unter ihrem historischen Mittelwert von 30,3 Punkten.

Durch die Finanzmarktkrise und das dadurch derzeit schwache Wirtschaftswachstum in Deutschland rechnen die befragten Experten damit, dass sich die Konjunktur erst ab September 2008 wieder belebt. Die Experten sind insbesondere für die Vereinigten Staaten auf Sicht von 6 Monaten optimistischer gestimmt. Zudem erwarten sie, dass der USD gegenüber dem Euro wieder an Wert gewinnen wird. Dies dürfte den exportorientierten Branchen in Deutschland zugutekommen. Außerdem hat sich die Stimmung der Finanzmarktexperten hinsichtlich der Entwicklung des privaten Konsums etwas aufgehellt.

Die Bewertung der aktuellen konjunkturellen Lage hat sich im März 2008 geringfügig verschlechtert. Der entsprechende Indikator sank um 1,6 Punkte auf 32,1 Punkte.

Die Konjunkturerwartungen für die Eurozone verbesserte sich im März. Der Euro-Indikator steigt deutlich um 6,4 Punkte gegenüber dem Vormonat und liegt nun bei minus 35,0 Punkten. Der Indikator für die aktuelle Konjunkturlage im Euroraum nimmt im März um 2,4 Punkte ab und steht nun bei 19,4 Punkten.

#### Auftragseingänge/BIP/Inflation

Die Volkswirte der WestLB erwarten für 2008 eine weltweite Abschwächung der Wachstumsdynamik. Es wird aber mit einer Wachstumsrate der führenden Industrienationen, welche die Weltkonjunktur bestimmen, von ca. 2 % gerechnet. Weltweit reduziert sich das Wachstum von ca. 5 % auf nunmehr 4 %.

In Deutschland hat sich die Konjunkturdynamik zum Ende des vergangenen Jahres merklich abgeschwächt. Nachdem das Bruttoinlandsprodukt vom zweiten zum dritten Quartal 2007 noch um 0,7 % gewachsen war, betrug der Zuwachs im vierten Quartal lediglich 0,3 %. Während vom Außenhandel und von den Investitionen positive Impulse ausgingen, blieb der private Konsum schwach.

Das reale BIP wird daher nach 2,5 in 2007 auf nunmehr 1,8 in 2008 taxiert. Die Konsumabschwächung wirft einen Schatten auf die weitere Konjunkturentwicklung, da auf den Schultern der Konsumenten die größten Erwartungen liegen. Nach wie vor ist nicht absehbar, welche Auswirkungen die aktuelle Finanzmarktkrise auf die Realwirtschaft hierzulande haben wird.

Ähnlich liegen die Prognosen der Deutschen Bundesbank (2008 und 2009: je 1,9 %), des Kieler Instituts für Weltwirtschaft IfW (2008: 1,9 %, 2009: 1,6 %) und der OECD, die für Deutschland 2008 ein Wachstum von 1,8 % und 2009 von 1,6 % prognostiziert. Mitte 2007 lagen all diese Werte noch meist gut über 2 %. Erfreulich jedoch ist, dass Wachstumsimpulse nun auch vermehrt aus dem Inland kommen sollen.

## USD/EUR

Der Euro ist am 27. Februar 2008 erstmals über die Marke von 1,50 USD/EUR gestiegen. Für den schwachen Dollar standen: US-Konjunkturdaten, Rezessionsängste und weitere Leitzinssenkungserwartungen der Federal Reserve Bank. Für Erholungstendenzen des Euros stehen: eine stabile, nicht einknickende Konjunktur sowie eine starke Währungspolitik der EZB. Auf kurze Sicht dürfte sich wenig an diesem Bild ändern und der USD weiterhin zur Schwäche neigen. Wir gehen jedoch nach wie vor davon aus, dass der Greenback in der zweiten Jahreshälfte wieder fester tendieren wird, sobald sich die US-Wirtschaft mit dem Rückwind der expansiv angelegten Geld- und Fiskalpolitik erholt und die Märkte sich darauf einstellen, dass die Fed ihre Geldpolitik irgendwann – voraussichtlich Anfang 2009 – wieder straffen wird.

Die Dollarentwicklung hat im Moment noch keine signifikanten Auswirkungen auf NanoFocus, da durch die hohe Qualität der Produkte und den Verkauf über qualifizierte Vertriebsorganisationen mit eingeführtem Kundenstamm der Preisanstieg kompensiert werden kann. Ein Währungsrisiko besteht für das operative Geschäft nur in geringem Maße, da zum einen die Rechnungen größtenteils in Euro fakturiert werden und die Summe der Darlehen an die NanoFocus Inc. auf Dollarbasis im überschaubaren Rahmen ist. Durch den (weiteren) Dollarverfall besteht ein Risiko in der absoluten Verteuerung der Produkte gegenüber den Wettbewerbern, die im Dollarraum produzieren und insbesondere in den USA und Asien anbieten. NanoFocus wird durch die Vereinbarung fester Konditionen mit ausgesuchten Branchenpartnern im Ausland hier gegensteuern.

Die Entwicklung der kurz- und mittelfristigen Zinslandschaft wird auf stabilem Niveau gesehen, so dass die Investitionsbedingungen insbesondere für Technologieunternehmen wie NanoFocus weiterhin sehr interessant bleiben.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das weltweite gesamtwirtschaftliche Umfeld zwar schon Schwächen zeigt, insbesondere aber der für uns relevante volkswirtschaftliche Indikator „Ausrüstungsinvestition" – trotz Konsolidierung – nach wie vor eine hohe internationale Investitionsbereitschaft für Industriegüter widerspiegelt. Hiervon profitierte auch die NanoFocus AG in 2007. Dieser Trend wird voraussichtlich auch in 2008 anhalten.

### I.1.1.3 Industriebranchen/Zielbranchen

Die NanoFocus AG rüstet alle Branchen mit Geräten aus. Somit ist das Geschäft der NanoFocus AG grundsätzlich nicht von einzelnen Branchen abhängig. Zurzeit werden jedoch schwerpunktmäßig Geräte in die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau, Automotive-Industrie und Elektrotechnik/Elektronik verkauft.

#### Maschinen- und Anlagenbau

Der Branchenverband VDMA ist optimistisch: Der Auftragseingang im Maschinenbau steigt kräftig an. Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau war 2007 ein Rekordjahr. Wie der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) Anfang März 2008 in Frankfurt verkündete, kletterte der Auftragseingang auch in 2008 weiter.

Im weniger schwankungsanfälligen Drei-Monats-Vergleich November 2007 bis Januar 2008 wurde gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode eine Auftragssteigerung von 9 % verzeichnet. Dabei zogen die Orders aus dem Inland um 3 % und jene aus dem Ausland um 13 % an.

„Der Bestelleingang im Maschinenbau legte im Januar 2008 nur verhalten zu. Die Inlandsnachfrage stagnierte auf dem bereits hohen Niveau des Vorjahresmonats", kommentierte VDMA-Chefvolkswirt Dr. Ralph Wiechers das Ergebnis. „Auch bei den Auslandsorders ist trotz einiger Großaufträge inzwischen eine Abschwächung der Wachstumsdynamik erkennbar."

Laut VDMA-Präsident Wittenstein müssen die konjunkturellen Risiken stärker gewichtet werden. Trotzdem rechnet der VDMA mit einer nochmaligen Ausweitung der Produktion um 5 %. Wittenstein stützt seine Prognose auf das erstklassige Angebot an Maschinen und Anlagen.

#### Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus hat die Kapazitäten bereits in den letzten beiden Jahren ausgebaut und ist gut gerüstet, um von den positiven Nachfragetrends zu profitieren. NanoFocus kann die positiven Einschätzungen der VDMA bestätigen.

## Elektrotechnik- und Elektroindustrie

Von der guten Auftragslage im Maschinenbau als wichtige Abnehmerbranche profitierte auch die Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. Laut Bericht der Branchenorganisation ZVEI sind Umsatz und Produktion zum vierten Mal in Folge gestiegen. Für 2008 erwartet der Verband in Deutschland ein Umsatzwachstum von gut 4 %. Wichtigste Treiber des Wachstums sollen Automation und Energietechnik sein; letztere konnte schon bis Ende September 2007 mit 26 % Zuwachs glänzen – allerdings mit einer stark aus dem Ausland getriebenen Nachfrage.

### Bedeutung für NanoFocus

Insbesondere der Backendbereich der Elektronik sowie die Leiterplattenindustrie werden von dieser positiven Grundtendenz getragen und auch erste Schritte im Bereich der vollautomatisierten Messprozesse inkl. Automationssysteme sollten für nachhaltiges Wachstum bei NanoFocus sorgen.

## Automotive

Zwiegespalten war 2007 die Konjunktur in der Automobilindustrie: Bei Pkw-Neuzulassungen musste bis Ende November ein Minus von 9 % auf etwa 3,17 Mio. Fahrzeuge hingenommen werden. Produktion und Export erreichten Rekordwerte; insbesondere der Nutzfahrzeugmarkt boomte.

Für 2008 ist die Grundstimmung weiterhin optimistisch, wenn auch von der Währungsseite vermehrt starker Gegenwind erwartet wird. Experten rechnen damit, dass die Entwicklung des USDs und die Abwertung des Yen die Expansion bremsen dürften. „Mit nahezu 1 Mio. Pkw ist China inzwischen der wichtigste Auslandsmarkt für unsere Hersteller", erläutert Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA).

### Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus sieht sich im Automobil- und Zuliefererbereich gut positioniert, mit einem Schwerpunkt in Forschung und Entwicklung und bei der immer bedeutenderen Qualitätssicherung. Erste Business Solutions wurden erfolgreich im Markt platziert und sollten sich 2008 im Umsatz deutlich niederschlagen. Die Entwicklungszyklen und die Errichtung neuer, innovativer Produktionsstraßen haben in diesen Bereichen Vorlaufzeiten von bis zu 8 Jahren.

## Optische Technologien

Der Weltmarkt für optische Technologien lag im Jahr 2005 bei bereits bedeutenden 150 Mrd. EUR. Mehr als 100.000 Beschäftigte sind derzeit alleine in Deutschland in dieser Industrie beschäftigt. Nach Schätzungen des Branchenverbandes SPECTARIS hält die deutsche Industrie bei den optischen Technologien einen Weltmarktanteil von rund 25 %.

Die Unternehmen im Teilbereich der optischen, medizinischen und mechatronischen Industrie in Deutschland rechnen für das laufende Jahr 2008 ein erneutes Umsatzwachstum von 8 % auf insgesamt nunmehr 46 Mrd. EUR. Bei der Beschäftigtenzahl wird ein Anstieg um 3 % auf dann rund 242.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwartet, die Anzahl der Branchenbetriebe dürfte im laufenden Jahr fast konstant bei etwa 2.700 Firmen liegen. Diese Prognose gab SPECTARIS-Geschäftsführer Sven Behrens bekannt.

Mit einem Umsatz von über 42 Mrd. EUR erzielten die Unternehmen der optischen, medizinischen und mechatronischen Industrie nach vorläufigen Zahlen bereits im Jahr 2007 ein klares Plus von 8,6 %. Das Inlandsgeschäft konnte dabei um 8,8 % zulegen und erreichte einen Wert von 17,6 Mrd. EUR. Mit 24,7 Mrd. EUR und einem Plus von 8,5 % lag auch der Auslandsumsatz der deutschen Hersteller deutlich über dem Vorjahresniveau. Die Exportquote betrug damit im vergangenen Jahr unverändert 58 %. Der anhaltende Wachstumstrend der Zukunftsbranche hatte entsprechend positive Auswirkungen auf die Beschäftigung: Die Anzahl der Mitarbeiter konnte 2007 mit rund 235.000 Beschäftigten um 5 % gesteigert werden, die der Branchenbetriebe blieb mit einem leichten Plus von 1,3 % nahezu konstant bei rund 2.690 Firmen.

Die Tendenz – stabiles Wachstum sowohl im Inland als auch im Ausland – zeigte sich im vergangenen Jahr in nahezu allen Teilbranchen der optischen, medizinischen und mechatronischen Industrie. Dazu gehören auch die Branchenbereiche Photonik und Präzisionstechnik (Laser, Lichtmikroskope, Analyseverfahren, Datenübertragung) sowie Medizintechnik. Bei der Höhe der Zuwachsraten gab es naturgemäß deutliche Unterschiede. So erzielte die Industrie für Laser und Optische Komponenten mit einem Plus von 12 % auf rund 9 Mrd. EUR ein besonders starkes Wachstum.

Nach einer Studie von SPECTARIS und der Personalberatung IFP sehen 64 % der SPECTARIS-Mitglieder den Fachkräftemangel als wichtigste Herausforderung in den nächsten 5 bis 10 Jahren, noch vor der Internationalisierung (32 %) und dem Thema Kosten und Investitionen (23 %).

### Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus profitiert hiervon durch die Platzierung in einem Teilbereich dieses Marktes.

### Risiken

Für alle genannten Branchen gilt das Risiko eines Ertragsrückgangs durch Preisrückgänge und hohe Rohstoffpreise. Außerdem beeinträchtigt der starke Euro sowohl die Exporterlöse als auch das Preisniveau im Euroraum.

## I.1.1.4 Technologien und Trends

### Mikrosystemtechnik/MEMS

Ein Micro-Electro-Mechanical System (MEMS) ist die Kombination aus mechanischen Elementen, Sensoren, Aktoren und elektronischen Schaltungen auf einem Substrat bzw. Chip (siehe auch System on Chip, SoC). Innerhalb des VDMA ist die Mikrosystemtechnik (MST) eine Trendbranche innerhalb des VDMA. Ähnlich wie die Nanotechnologie ist die MST eine Schlüssel- und Querschnittstechnologie. Mikrosysteme sparen aufgrund ihrer geringen Größe Platz, Gewicht, Material und Energie. Über ihre integrierende Funktion liefert die Mikrosystemtechnik die nötigen Schnittstellen, um innovative Entwicklungen aus neuen Technologiefeldern wie der Bio- oder der Nanotechnik in Produkte zu integrieren. In der Mikrosystemtechnik liefert sich Deutschland ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den USA um die Innovations- und Marktführerschaft.

Die Wachstumschancen in der MST sind enorm. Das weltweite Marktvolumen der MST liegt im dreistelligen Milliardenbereich; es werden jährliche Wachstumsraten von 16 % prognostiziert (Quelle: BMBF, VDE 9/2006, Nexus Research). Maßgebend für die Unterstützung und Einschätzung in diesen Berichten sind das Bundesforschungsministerium BMBF und der VDE sowie der Branchenverband der VDMA, Mikrotechniken und -komponenten.

Der Einsatz von MEMS ist überall dort denkbar und sinnvoll, wo Sensoren/Aktoren und Elektronik zusammenarbeiten. Medizinprodukte sowie Produkte aus den Bereichen Sicherheitstechnik, Sport, Life Sciences und Logistik können mit Hilfe von MEMS vielseitiger, einfacher, intelligenter, kleiner und leistungsfähiger werden.

Die Industrieanalysten der französischen Researchers YOLE Developpement sind der Ansicht, dass das Wachstum der nächsten 5 Jahre hauptsächlich auf bestehenden Produkten und neuen, auf Silizium basierten Entwicklungen beruhen wird. Sie sehen ähnliche Wachstumsraten und auf der Basis 2007 bis zum Jahr 2012 fast eine Marktverdopplung von 7 Mrd. USD auf 13 Mrd. USD in 2012.

Trends in diesem Segment werden das Outsourcing von Dienstleistungen, die Einbindung der Halbleiter-Hersteller in die Prozesse, sowie die Verlagerung der hauseigenen Produktion hin zur Auftragsfertigung sein.

### Nanotechnologie

Nanotechnologie gilt als Zukunftstechnologie schlechthin. Nanotechnologie beschäftigt sich mit der Forschung und Konstruktion in sehr kleinen Strukturen: Ein Nanometer entspricht einem Millionstel Millimeter. Anwendungen entstehen in der Energietechnik – Brennstoff- und Solarzellen –, in der Umwelttechnik – Materialkreisläufe und Entsorgung – oder in der Informationstechnik – neue Speicher und Prozessoren –, aber auch im Gesundheitsbereich. Die Anwendungsmöglichkeiten dieser Technologie sind immens.

Künftige Fortschritte der Nanotechnologie entscheiden mit über die weitere Entwicklung zukunftsträchtiger Branchen. Das Bundesforschungsministerium setzt auf diese Technologie und hat hierzu die neue „Nano-Initiative-Aktionsplan 2010", die umfangreiche Fördermaßnahmen beinhaltet, vorgestellt.

## Ausgangslage

Die industrielle Eroberung der Nanometer-Dimension hat bereits eingesetzt. Ähnlich wie in der Informationstechnik geht die Erforschung der physikalischen Grundlagen und die Entwicklung und Markteinführung erster Produkte Hand in Hand. In der Elektronik gehört die nanoskalige Strukturierung bei der Chipherstellung oder bei der Entwicklung neuer Festplatten für Computer schon heute zum Handwerk. Aber auch für viele andere in Deutschland wichtige Industriebranchen wie Chemie, Pharma, Automobilbau, Informationstechnik oder Optik hängt die künftige Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte von der Erschließung des Nanokosmos ab. Die künftigen Fortschritte der Nanotechnologie sind entscheidend für die weitere Entwicklung dieser Industriesektoren.

## Der Boom der Nanotechnologien steht noch bevor

Anleger, die von diesem Innovationsschub profitieren wollen, sollten sich auf Unternehmen konzentrieren, die nicht nur an neuen Produkten arbeiten, sondern auch an einer Verbesserung ihrer internen Abläufe und ihrer Organisation. Die Analysten der Credit Suisse halten demnach Nanotechnologien für einen der vielversprechendsten Bereiche neben Gesundheit, Energieerzeugung, Verbraucherelektronik und neuen Werkstoffen. Der Markt für Produkte mit Nanotechnologie, die im Bereich von gerade einmal einem Millionstel Millimeter arbeitet, wird, so schätzen Fachleute, in den nächsten 10 bis 15 Jahren Billionen Dollar erreichen. Der Fortschritt bei der Verbesserung von Solarzellen und Batterien mit Hilfe der Nanotechnologie kann als Beispiel dienen. Die jährliche Gesamtwachstumsrate des Marktes für Solarzellen hat in den letzten Jahren bei 35 % gelegen und die Wachstumsprognosen werden fast wöchentlich nach oben korrigiert. Der Anstieg bei den Rohstoffen und die Nachfrage nach Geräten, die sparsamer im Verbrauch sind, führen zu innovativen Entwicklungen auf Nanotechnologie-Basis, sagt Uwe Neumann, Research Analyst der Credit Suisse. Der weltweite Batteriemarkt wird auf 50 Mrd. Dollar geschätzt. Darin inbegriffen sind 6 Mrd. Dollar an wiederaufladbaren Batterien. Allerdings ist die Lebensdauer von wiederaufladbaren Batterien noch zu kurz und die langen Ladezeiten entsprechen nicht den Verbrauchererwartungen. Mit Hilfe der Nanotechnologie wird es bald möglich sein, neue Batterien für elektrisch betriebene Autos zur Marktreife zu führen, die in nur 10 Minuten aufgeladen werden können und dann eine Reichweite von 305 Kilometern haben, berichtet Neumann.

## Marktvolumen für nanotechnologische Produkte und Dienstleistungen

- Marktvolumen
- 2005: 32 Mrd. USD (Lux Research[1])
- 2006: 50 Mrd. USD (Lux Research[2])
- 2010(e): 1 Billion USD (Evolution Capital)
- 2014(e): bis zu 2,6 Billionen USD (Lux Research)
- Jährliche Wachstumsraten: 15-17 %
- Globales F&E-Budget weltweit per 2006: 9,6 Billionen USD

### Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus ist als Pionier und Ausrüster in der Schlüsseltechnologie Nanotechnologie hervorragend positioniert und gehört zu den weltweiten Innovationstreibern. NanoFocus selbst stellt einerseits Geräte zur Charakterisierung von Mikro- und Nanostrukturen her, integriert aber andererseits auch nanotechnologische Komponenten in die eigenen Produkte.

## Qualitätssicherung, Standardisierung und Normung

Die Sicherstellung der Qualität von mikro- und nanostrukturierten Produkten und Prozessen ist weltweit für alle Unternehmen und Institutionen ein strategischer Vorteil im globalen Wettbewerb. Produkt- und Prozessqualität erzeugen hohen Nutzen für den Anwender. Ungenügende Qualität kann umgekehrt zu wirtschaftlichen Schäden und Imageverlusten führen. Normen und Standards sind nicht nur ein Schlüssel für den Zugang zu Märkten, sie sind auch ein wichtiges Instrument, um den Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Industrie zu beschleunigen.

Das Bedürfnis der Anwender nach internationaler Konkurrenzfähigkeit, Marktdurchdringung und nach der Vermeidung von Produktionsschäden sowie umsatzrelevanten Imageverlusten bilden die Grundlage von NanoFocus als Ausrüster und Wegbereiter von High-End-Qualitätssicherungssystemen.

In der Nanooptik werden ebenso wie in der Nanoelektronik außerordentlich hohe Ansprüche an die Qualität gestellt. Um diese Qualität zu gewährleisten, werden kontinuierliche Mess- und Prüfvorgänge von Arbeitsgegenständen und Umfeldbedingungen vorgenommen. Deshalb hat die Beherrschung der dabei einzusetzenden Analyseverfahren eine hohe Priorität. Es ist auch erforderlich, die Qualitätssicherheitsmaßnahmen bzw. Arbeitsvorschriften selbst zu validieren und bei Bedarf anzupassen.

1 – Lux Research, „The Nanotech report", 4th Edition June 2006
2 – Lux Research, „The Nanotech Report", 5th Edition November 2007

Insgesamt zeigt sich, dass die Qualitätssicherung gerade in der Nanotechnologie aufgrund des Umgangs mit Nanomaterialien von großer Bedeutung ist. Sie gewährt die Reproduzierbarkeit und Einhaltung der Qualitätsstandards für Nanoprodukte und der notwendigen Prozessparameter.

### I.1.1.5 Positionierung im Markt

NanoFocus versteht sich als Enabler für alle innovativen Unternehmen, die sich mit der Veredelung ihrer Produkte und Prozesse vom Mikro- bis in den Nanometerbereich beschäftigen. NanoFocus ist Ausrüster mit leistungsfähigen 3D-Oberflächenanalysetools (Nanotools) für Industrien in allen betrieblichen Bereichen und allen Branchen.

Dabei verfolgt NanoFocus den „Top-Down-Ansatz" in der Nanotechnologie, d. h. den physikalischen Weg von der Mikro- in die Nanotechnologie. NanoFocus nutzt diesen „Megatrend des 21. Jahrhunderts", verbunden mit der weiterhin zukunftsweisenden Bedeutung der Qualitätssicherung. Die Industrien haben hierfür ein Grundbudget und einen Bedarf an werterhaltenden und wachstumsfördernden Investitionen. Durch die Geräte von NanoFocus können neue Technologien erforscht und bestehende veredelt werden. Damit werden Werte erhalten und neue geschaffen.

Im Vergleich zu den in der Qualitätssicherung bereits etablierten und reifen Verfahren (2D-Machine-Vision-Systemen) erfordert die Charakterisierung der Mikro- und Nanotechnologie neuartige Methoden und Systeme.

NanoFocus steht mit seinem kompletten Produktangebot (One-Stop-Shop) erst am Beginn der Wachstumsphase des Produktlebenszyklus der neueren 3D-Verfahren. Bisher werden primär mit Machine-Vision-Systemen 100 %-Kontrollen an jedem einzelnen Produkt durchgeführt. Diese Verfahren sind eingeschränkt hinsichtlich Auflösung und 3D-Präzision. Durch die ultrapräzise, hochauflösende und sehr schnelle 3D-Messmöglichkeit wird eine Verlagerung des Qualitätssicherungsansatzes erreicht. Die Genauigkeit der NanoFocus-Messtechnologien ermöglicht die komplette Kontrolle und teilweise Regelung des Produktionsprozesses durch sehr genaue repräsentative und selektive Messungen.

Der Markt der „Nanotools" ist dadurch gekennzeichnet, dass sehr viele potenzielle Nachfrager einigen wenigen großen und kleinen Anbietern gegenüberstehen. NanoFocus will durch die Konzentration auf seine Stärken die sich bietenden Chancen des Nanotechnologietrends nutzen, um profitabel zu wachsen. Es wird eine so genannte Matching-Strategie favorisiert: die Konzentration der internen Stärken auf die externen Chancen.

### I.1.2 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen (D, EU, USA, ASIEN)

Die politische Landschaft ist durch eine unternehmensorientierte und wachstumsfördernde Grundstruktur in Deutschland, der EU und den internationalen Industriestaaten gekennzeichnet. Die fortschreitende Erweiterung der EU sorgt zudem für einen wachsenden Markt und für die Beseitigung nationaler und internationaler Handelsbeschränkungen.

International wird die Nanotechnologie als eine der Schlüsseltechnologien des angehenden 21. Jahrhunderts gesehen. Entsprechend groß ist die Bereitschaft, diesen Bereich weiter zu fördern.

Eine weitere positive politische Dynamik wird insbesondere in Deutschland durch das vom BMBF gestartete Programm „Nano-Initiative – Aktionsplan 2010" initiiert. Das Programm wurde als wichtiger Teil der Hightech-Strategie der Bundesregierung ressortübergreifend entwickelt.

Durch die weltweite Verschärfung der Sicherheitstechnik profitiert NanoFocus weiterhin durch seine einzigartige „Fingerprint"-Technologien.

Um das Thema Forschung und Innovation im Bereich der Nanotechnologie stärker mit der Industrienormung zu verzahnen, fördert die Bundesregierung das auf mehrere Jahre angelegte Projekt „Innovation mit Normen und Standards" des Deutschen Instituts für Normung (DIN).

Deutschland hat im internationalen Vergleich gute Voraussetzungen, die Potenziale der Nanotechnologie zu nutzen. Die Höhe der F&E-Ausgaben verschiebt sich zugunsten Europa und Asien.

### I.1.3 Umsatzentwicklung

Die Umsätze sind im Berichtsjahr 2007 erneut deutlich angestiegen. Sie betragen 5.313 TEUR und liegen damit rund 19 % über den Vergleichszahlen des Vorjahres in Höhe von 4.476 TEUR. Vom Umsatz entfallen 1.303 TEUR (einschließlich OEM-Produkte) auf die Produktlinie µscan (24,5 %), 2.963 TEUR (einschließlich OEM-Produkte) auf die Produktlinie µsurf (55,7 %). Zusätzlich zu den Geräteumsätzen mit µsurf und µscan wird mit korrespondierenden Dienstleistungen ein Umsatzanteil von 19,7 % erzielt. Dies entspricht absolut 1.047 TEUR. Der Service umfasst Dienstleistungen an den Geräten wie Auslieferung, Wartung, Aufrüstung von Soft- und Hardware sowie Mieten, Schulungen und Messdienstleistungen.

Den größten Umsatzanteil mit einer überdurchschnittlichen Wachstumsrate zeigen erneut die Produkte der µsurf-Technologie. Damit haben sich die prozentualen Umsatzanteile erwartungsgemäß zugunsten der flächenhaft messenden Konfokal-Multipinhole-Technologie weiter verschoben. Da diese Technologie und die darauf basierenden µsurf-Produkte erst am Anfang der Lebenszykluskurve stehen, ist für diese Produktlinie mit weiterem überdurchschnittlichem Wachstum zu rechnen.

Nichtsdestotrotz wird die µscan-Technologie auch in 2008 ein bedeutender Umsatzträger bleiben. Insbesondere die Einsatzbereiche in der Elektronikindustrie erfordern spezielle Lösungen, die mit den µscan-Geräten von NanoFocus hervorragend gelöst werden können. Korrespondierend zum Standardgerät „µsurf explorer" soll im laufenden Geschäftsjahr ein Standardgerät „µscan explorer" fertiggestellt werden. Ebenso ist ein neuartiger Liniensensor auf Basis der µscan-Technologie in der Entwicklung.

In beiden Produktlinien wurden zusammen 61 komplette Stand-Alone- bzw. OEM-3D-Qualiätssicherungssysteme und die damit zusammenhängenden Komponenten und Dienstleistungen verkauft. Das absolute Wachstum in verkauften Stückzahlen von 13 Stück entspricht einem mit dem Markt in Einklang stehenden Wachstum von 27 %. Wichtig für NanoFocus ist einerseits, dass die Preise und Werthaltigkeit der verkauften Geräte ebenfalls ansteigen, andererseits mit dem Standardgerät auch kostengünstige, sehr stark auf Preis-Leistung ausgerichtete Geräte angeboten werden.

Der Verkauf der Geräte des Typs µsurf steigerte sich planmäßig auf 40 Stück, gegenüber 30 in 2006 und 20 Geräten in 2005. Die Technologie vom Typ µscan war stabil mit 21 Verkäufen in 2007 gegenüber 18 in 2006 und 22 Stück im Jahr 2005.

## Gesamtleistung

Die Gesamtleistung, die sich aus den Komponenten Umsatz, Bestandserhöhungen, aktivierte Eigenleistungen und sonstige Erträge zusammensetzt, konnte im Berichtsjahr 2007 deutlich von 5.249 TEUR auf 5.807 TEUR gesteigert werden. NanoFocus erzielte hier einen Anstieg von über 11 %. Grund für den unterdurchschnittlichen Anstieg gegenüber dem Umsatz ist die planmäßige Reduzierung öffentlicher Förderung.

## Umsatzverteilung nach Regionen

Die Umsatzverteilung nach Regionen ist stabil geblieben. Für das laufende Geschäftsjahr plant NanoFocus eine weitere Verschiebung vor allem zugunsten des asiatischen und nordamerikanischen Marktes.

Die aktuelle Verteilung lässt sich abgerundet wie folgt darstellen:

| | 2007 | | 2006 | 2005 |
|---|---|---|---|---|
| | TEUR | % | % | % |
| Deutschland | 2.738 | 52 | 49 | 60 |
| Europa (6 Länder) | 1.084 | 20 | 19 | 15 |
| Asien | 684 | 13 | 14 | 15 |
| Nordamerika | 807 | 15 | 18 | 10 |

Grafische Darstellung auf den Umschlaginnenseiten.

Im Berichtsjahr wurde die µsurf-Technologie bevorzugt in Deutschland und als OEM-Geschäft in Nordamerika verkauft. In Asien und Nordamerika wird zunehmend die µsurf-Technologie abgesetzt.

## Umsatzverteilung nach Branchen

Die Entwicklung der Umsatzverteilung nach Branchen lässt sich wie folgt darstellen:

Grafische Darstellung auf den Umschlaginnenseiten.

| | 2007 | 2006 | 2005 |
|---|---|---|---|
| | % | % | % |
| Materialwissenschaft | 26 | 18 | 18 |
| Maschinen/Werkzeuge | 19 | 15 | 2 |
| Elektronik | 17 | 28 | 20 |
| Fingerprint/Public Safety | 15 | 20 | 5 |
| Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe | 10 | 2 | 15 |
| Medizintechnik, MEMS | 7 | 7 | 18 |
| Automotive | 6 | 10 | 22 |

NanoFocus ist grundsätzlich in allen Branchen vertreten, jedoch nicht wesentlich von einer Branche abhängig. Durch den Verkauf in fast alle Industriebereiche wird das Risikoprofil des Umsatzes gestreut. Die Verschiebung der Branchengewichte gibt Aufschluss darüber, in welchen Branchen aktuell ein Boom bei der Forschung bzw. Fertigung besteht.

NanoFocus hatte in 2007 einen Branchenschwerpunkt im Bereich der Materialwissenschaft mit 26 % und einem Zuwachs von plus 8 Prozentpunkten. Der Grund hierfür liegt in der Erforschung zahlreicher Werkstoffinnovationen, die mit Hilfe der NanoFocus-Geräte erforscht und entwickelt werden können. Auch für 2008 erwartet NanoFocus in diesem Bereich gewohnt stabile Nachfrage.

Der zweite wichtige Bereich ist die Branche Maschinen/Werkzeuge mit einem Umsatzanteil von 19 % (Vorjahr: 15 %). Das Umsatzplus von 4 Prozentpunkten zeigt den nationalen und internationalen Boom beim Maschinen- und Anlagenbau. Die NanoFocus AG profitiert von diesem Wachstum und geht von einer Fortsetzung dieses Trends in 2008 aus.

Die Branche Elektronik/Elektrotechnik mit einem Umsatzanteil von 17 % (Vorjahr: 28 %) ist der drittstärkste Bereich. Zwar wird ein optisches Umsatzminus von 11 Prozentpunkten angezeigt, absolut hat sich jedoch wenig verändert. Die NanoFocus AG will weiter von der stabilen Nachfrage im Bereich Elektronik profitieren und wird durch neue Produkte in diesem Bereich künftig wieder Anteile gutmachen.

Der Bereich Public Safety zeigt stabile absolute Umsätze. Der Hauptkunde in diesem Bereich ist der Weltmarktführer für Geschossprüfmaschinen in der Forensik, FTI aus Kanada. NanoFocus erwartet im laufenden Geschäftsjahr einen Orderanstieg und wird damit einer der Wachstumstreiber für das Geschäftsjahr 2008 sein.

Der Bereich Chemie, Papier, Keramik und Kunststoffe konnte sich wieder auf gewohntem Niveau einpendeln und verzeichnete einen Zuwachs von 8 Prozentpunkten. Der Bereich wird in Zukunft nach wie vor Bedeutung haben, zumal die Innovationsentwicklung durch den Einsatz von Mikro- und Nanotechnologie stärker an Bedeutung gewinnt.

In der Medizintechnik/MEMS blieb mit 7 % in 2007 alles unverändert. NanoFocus hat hier hervorragende Einzellösungen kreiert. Diese konnten allerdings noch nicht mehrfach verkauft (skaliert) werden. Für diese Branche sehen wir zunächst stabile Nachfrage.

Der Umsatzanteil im Bereich Automotive ging zwar um minus 4 Prozentpunkte zurück, NanoFocus hat aber interessante Lösungen erzeugt, wie z.B. den µsurf cylinder, dessen Durchbruch international bevorsteht. Wir erwarten daher für diese Branche deutliche Impulse für das Geschäftsjahr 2008, zumal NanoFocus auch ein neues 3D-Inline-Qualitätskonrollverfahren entwickelt hat, welches in der Automobilindustrie großen Zuspruch findet (Shape-from-Shading-Technologie).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass im Geschäftsjahr 2007 erstmals auch Skalierungseffekte durch die Markteinführung von Standardprodukten greifen. NanoFocus geht für das Jahr 2008 von einer Fortsetzung dieses Trends aus. Wir erwarten, über dem Grundmarktwachstum von 20 %, den Umsatz weiter überproportional auszubauen.

NanoFocus generiert den Umsatz primär durch einen hauseigenen Vertrieb. Externe Kooperations- und Vertriebspartner werden dabei im Sinne eines Partnermodells integriert. NanoFocus nutzt dabei die Branchenexpertise seiner Partner und deren Kundenzugang, um die technologisch führenden Produkte in einer Vielzahl von Marktnischen zu platzieren.

Der Vertrieb der NanoFocus AG wird weiter ausgebaut. Neben personeller Verstärkung der Abteilung vor Ort ist insbesondere der indirekte Vertrieb durch Partner in ausgewählten Branchen eine Strategie für 2008. NanoFocus wird im Laufe des Geschäftsjahres ein standardisiertes Partnermodell etablieren, das neben den bereits vorhandenen externen Branchenpartnern für weitere Umsatzbelebung sorgen wird.

Die öffentliche Wahrnehmung der NanoFocus AG ist im Berichtsjahr erwartungsgemäß gestiegen. Neben zahlreichen Veröffentlichungen in Fachmagazinen sorgten Aktivitäten am Kapitalmarkt für mehr Präsenz der Marke NanoFocus. Die Investitionsneigung ist mittlerweile auch in Deutschland spürbar angestiegen, so dass NanoFocus im nächsten Jahr einen nachhaltigen, erneut mindestens zweistelligen Umsatzanstieg anstrebt.

### I.1.4 Produktion

Die Produktion bei NanoFocus ist gekennzeichnet durch eine flache Fertigungstiefe. Das Konzept standardisierter Module ermöglicht eine Erfüllung des Kundenbedarfs bei optimierten Produktionskosten und ist im Laufe des Geschäftsjahres 2007 um Standardgeräte erweitert worden.

Einfache Komponenten werden zur Fertigung an externe Zulieferer vergeben. Wichtige Kernkomponenten werden bei NanoFocus selbst gefertigt, integriert und nach abschließenden Qualitätstests an die Kunden ausgeliefert. Auf diese Weise kann NanoFocus kurze Fertigungszeiten sicherstellen. Bei optimaler Logistik betragen sie rund einen halben Tag für ein Standard-µscan und anderthalb Tage für ein Produkt der Marke µsurf.

Durch eine fortlaufende Professionalisierung in den Organisationsabläufen und eine großzügigere Gestaltung der Betriebsflächen ist die Aufstockung der Produktion bei Bedarf schnell möglich, insbesondere hinsichtlich der OEM-Zulieferung der µsurf-Technologie. Kurzfristig können dann bis zu 100 weitere zusätzliche Systeme gefertigt werden.

Mit dem Umzug in ein neues und größeres Gebäude am Standort Oberhausen wurde bereits schon im Jahr 2006 insbesondere die Fläche für die Fertigung ausgeweitet und den Abläufen gemäß aufgeteilt. Die Teilschritte Arbeitsvorbereitung, Modulfertigung (Optik, Elektronik, Mechanik), Assemblierung, Lagerhaltung und Versand wurden an die räumliche Gliederung des Fertigungsprozesses angepasst. Es besteht darüber hinaus die Option auf weitere Flächen, die bei Bedarf hinzugemietet werden können.

Die ISO-Zertifizierung wurde in 2007 weiter vorangetrieben, ein Audit soll im Laufe des Jahres 2008 erfolgreich abgenommen werden. Die Optimierung der Geschäftsprozesse, insbesondere der Fertigungsabläufe, steht dabei im Vordergrund. Die Zertifizierung ist ein neues Qualitätssiegel für die Produktion der NanoFocus AG.

In diesem Zusammenhang wurden bereits in der Vergangenheit und werden auch in der Zukunft das Warenwirtschaftssystem und die Prozessabläufe weiter optimiert. Mit der Realisierung einer staubfreien Produktionsumgebung wurde die Qualität der Optikmodule erhöht. Die Verwaltung der Materialwirtschaft ist Teil des firmeneigenen ERP-Systems.

Die Produktion der Standardgeräte wurde erfolgreich aufgenommen. Am neuen Produktionsstandort kann rund das Dreifache produziert werden. Zusätzliche Erweiterungsmöglichkeiten vor Ort sind vorhanden und wurden bereits per Vertrag als Option gesichert.

Durch die erfolgreiche Durchführung der Ausweitung und internen Prozessoptimierung wurden die optimalen Strukturen geschaffen, um die nächste Wachstumsstufe der NanoFocus AG zu verwirklichen.

### I.1.5 Beschaffungsmarkt

Verfügbarkeit und Preise für eingekaufte Waren, Dienstleistungen und Fertigungskomponenten lagen im Rahmen der Unternehmensplanung. Kostensenkungen konnten bei gleichzeitiger Leistungssteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 erstmals geschaffen werden und werden zukünftig an Bedeutung gewinnen. Diese werden zum einen durch den Einsatz kostengünstiger technischer Baugruppen realisiert und zum anderen durch einen fortlaufenden Know-how-Zuwachs aus der eigenen Entwicklungsabteilung, der den Zugriff auf Alternativen zu teuren Komponenten ermöglicht.

Insbesondere technologische Innovationen wie die Multipinhole-Technologie und die neue etablierte Shape-from-Shading-Technologie führen zu Kostenreduktionen bei den eingesetzten Materialien. Die sich hieraus ergebenden Effekte werden sich mittelfristig weiter niederschlagen.

#### Preisentwicklung

Preissteigerungen beim Einkauf einiger Komponenten konnten durch Vereinbarung über die Abnahme garantierter Mengen bzw. durch Rahmenverträge vermieden werden.

Bestandsgefährdende Abhängigkeiten von Lieferanten bestehen nicht. Bei möglichem Ausfall stehen ausreichend Alternativen zur Verfügung, was vorübergehend mit einem höheren Aufwand verbunden sein kann. Dies kann sich darin äußern, dass kurzfristig andere Zulieferer zu höheren Preisen oder mit längeren Lieferfristen eingebunden werden müssen.

### I.1.6 Personal- und Sozialbereich

#### Mitarbeiterführung und -beteiligung

Die Grundlagen der Mitarbeiterführung sind bei NanoFocus in der Corporate Identity als gemeinsame Unternehmenswerte festgelegt.

Das Projekt DIVINKU (Diversity, Innovation, Kultur) wurde im Jahr 2007 erfolgreich abgeschlossen. Es soll den Transformationsprozess des Unternehmens hin zu einer nachhaltig wachsenden effektiven Organisation mitgestalten.

#### Unternehmenskultur und Kommunikation

Die Verbesserung der Unternehmenskommunikation und der gegenseitigen Wertschätzung aller betrieblichen Ebenen bleibt eine wichtige Herausforderung. Alle Mitarbeiter nahmen im Geschäftsjahr 2007 an einer professionellen, speziell auf NanoFocus zugeschnittenen Führungsbefragung teil. Mit Hilfe eines externen Beraters wurden die Erkenntnisse aus der Befragung in Form eines Maßnahmenpaketes umgesetzt.

Der gute Kommunikationsfluss wurde durch regelmäßige Mitarbeiterversammlungen, Abteilungsleitersitzungen, Newsletter und Betriebsveranstaltungen beibehalten. Im Jahr 2007 wurde traditionell ein Firmenausflug mit hoher Beteiligung durchgeführt. Auch für das kommende Jahr sind Aktivitäten geplant, die die Identifizierung mit dem Unternehmen erhöhen.

Die weiterentwickelte Unternehmenskultur spiegelt sich auch in einer neu gestalteten Corporate Identity wider. Sichtbare Ausprägungen dafür sind Imagebroschüre, Geschäftsbericht, Unternehmenspräsentationen, einheitlicher Firmenauftritt und seit dem 1. März 2008 auch in Form eines neuen Internetauftritts.

## Personalmanagement

Die Grundlage des praxisbezogenen Personalmanagements ist auf kleine Unternehmen zugeschnitten und wird erfolgreich praktiziert. Im Geschäftsjahr 2007 wurde mit Hilfe eines Fachexperten ein umfassender Leitfaden für das jährliche Mitarbeitergespräch entwickelt.

Ende 2007 waren insgesamt 42 Mitarbeiter beschäftigt, davon 33 in Vollzeit, 4 in Teilzeit, 2 Auszubildende, 1 Doktorandin und 2 Praktikanten. Am Standort Oberhausen waren durchschnittlich 39 Mitarbeiter tätig. Hinzuzurechnen sind 2 freie Vertriebsmitarbeiter, die für NanoFocus tätig waren. Daneben ist 1 Person bei der NanoFocus Inc. beschäftigt.

## Personalverteilung nach Abteilungen 2007

| Abteilung | Anteil |
|---|---|
| | % |
| IT | 2,5 |
| Kaufmännische Abteilung und IR | 12,5 |
| F&E | 17,5 |
| Strategische Projekte | 7,5 |
| Service | 5,0 |
| Applikation | 10,0 |
| Fertigung | 12,5 |
| Vertrieb und Marketing | 22,5 |
| Vorstand, Sekretariat | 10,0 |

## Umsatz pro Person

Der Umsatz pro Person konnte bezogen auf durchschnittlich 35 Vollbeschäftigte auf ca. 152 TEUR im Jahr 2007 gesteigert werden. Im Vorjahr wurden bei 31 Vollbeschäftigten 144 TEUR pro Mitarbeiter erwirtschaftet.

## Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung des Vorstandes ist erfolgsabhängig. Die Angemessenheit der Konditionen wurde durch ein externes Gutachten belegt und in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat im Dienstvertrag dokumentiert.

### Qualifikation der Mitarbeiter

Etwa zwei Drittel der Mitarbeiter haben einen akademischen Abschluss, die Mehrzahl im technisch-wissenschaftlichen Bereich. Weiterhin haben ca. 10 % für Fachbereiche relevante Spezialabschlüsse. Dies sind entscheidende Grundlagen für die hohe technologische Kompetenz der NanoFocus AG und für die zukünftige erfolgreiche Durchführung technologischer Innovationen.

Die NanoFocus AG weist attraktive Pluspunkte für die Gewinnung hoch qualifizierter und motivierter Mitarbeiter auf: eine wertschätzende Unternehmenskultur, weitgehend eigenverantwortliche Handlungsmöglichkeiten, Flexibilität in der Gestaltung der Arbeiten sowie technologische und wirtschaftliche Herausforderungen. Die Attraktivität von NanoFocus als Arbeitgeber äußert sich in der Vielzahl proaktiver Bewerber für nicht ausgeschriebene Stellen. Zudem ist Oberhausen im Zentrum des Ruhrgebietes ein Standort mit hervorragender Infrastruktur und einer hohen Dichte qualifizierter Menschen.

## I.1.7 Umweltschutz und Sustainability

Die NanoFocus AG ist in den Branchen Feinmechanik und Optik in der Mikro- bzw. Nanotechnologie tätig. Umweltschutzgefährdungen werden weiterhin nicht gesehen, da lediglich feine Strukturen durch Lichttechnologie berührungsfrei und ohne Einsatz von Hilfsmitteln gemessen werden.

Risiken aus speziellen Gefährdungspotenzialen der Nanotechnologie werden derzeit von Experten diskutiert. Dies gilt jedoch in erster Linie für Nanopartikel. Da die NanoFocus AG Funktionsoberflächen in nanoskaligen Dimensionen auf technischen Oberflächen charakterisiert und diese mit dem Substratkörper in der Regel fest verbunden bzw. in dieser Matrix eingebunden sind, ist für NanoFocus eine Gefährdung der Umwelt zum gegenwärtigen Wissensstand nicht erkennbar.

### Umweltschutz allgemein

Die wesentlichen Bauteile der NanoFocus-Systeme sind langlebig und können entweder aufgerüstet, wiederverwertet oder kostenfrei an NanoFocus zurückgegeben werden.

NanoFocus kauft fertige Komponenten hinzu und achtet bei der Herstellerauswahl auf Umweltverträglichkeit. Ein Großteil der Komponenten entstammt den ebenfalls reinen Bereichen Feinmechanik und Optik.

### Produktherstellung

Die Produkte der NanoFocus AG sind komplex, jedoch größtenteils aus umweltverträglichen Teilen und Komponenten hergestellt. Durch eigene Entwicklungsarbeiten konnte der naturgemäß geringe Anteil kritischer Bauteile weiter verringert werden. Das Volumen elektronischer Komponenten wurde teilweise um den Faktor 10 gesenkt, die Leistungsfähigkeit aber trotzdem gesteigert.

Umweltgefährdende Auswirkungen der NanoFocus-Geschäftstätigkeit sind aufgrund der flachen Produktion mit nur wenigen Arbeitsschritten sowie einer reinen Fertigung (ohne Schmiermittel) nicht zu erwarten. Bleihaltige Komponenten sind in den Geräten nicht enthalten. Im geringen Maße wird Lötzinn zur Platinenfertigung eingesetzt. Primär werden Stahl, Aluminium, optisches Glas, Granit, LEDs und Elektronikmaterial zur Herstellung verwendet.

### Anwendung der Produkte

Die Benutzung der NanoFocus-Produkte birgt keinerlei Risiken für den Nutzer. Es wird lediglich berührungslos und ohne Einsatz von Chemie durch optische Systeme mit Softwareunterstützung gemessen.

### Entsorgung

Zurückgegebene Produkte und Baukomponenten werden, falls nötig, von NanoFocus gattungsgerecht im Rahmen der deutschen Umweltvorschriften entsorgt.

## I.1.8 Wichtige Vorgänge im Berichtsjahr

Die Strategie der Skalierung, d. h. der Ausbau der Geschäftstätigkeit, die bereits im Geschäftsbericht 2005 als Zielsetzung formuliert wurde, konnte weiter erfolgreich in die Tat umgesetzt werden.

### Die wichtigsten Vorgänge und Geschäftstätigkeiten in 2007

1. Die Technologieplattform wurde in der Breite und Tiefe erweitert:

   - Erste Applikationen im Bereich „Shape-from-Shading“
   - Markteinführung des Standardgeräts µsurf explorer
   - Entwicklung der Softwarelösung µsoft automation

2. Das Produktprogramm wurde explizit in Form von 4 Produktkategorien neu definiert. Diese sind bestimmt durch Produktspezifikation, Angebotsdefinition, Zielgruppe und Vertriebsweg. Diese Kategorien werden zukünftig auch nach dem geplanten IFRS-Reporting die strategisch relevanten Segmente bilden.

3. Die Marketing- und Vertriebsstrategie wurde erfolgreich umgesetzt. Alle 3 Säulen haben zum Wachstum beigetragen.

(I)

- Personeller Ausbau des Eigenvertriebs in Deutschland
- Durchführung von Roadshows
- Erfolgreiche Markteinführung des Standardproduktes µsurf explorer
- Ausbau der Key-Account-Geschäftsbeziehungen
- Benennung von Product-Managern zur marktgerechten Weiterentwicklung

(II)

- Gewinnung weiterer Partner zur Erschließung von Marktnischen (z.B. Medizintechnik – IMSTec, Druckbereich – Heimann, Multisensormessmaschinen – Werth Messtechnik) für Business Solutions und OEM-Anwendungen

(III)

- Gewinnung von Vertriebspartnern, Etablierung eines Standardvertriebspackage
  **(a) Südostasien:** Etablierung einer REP-Organisation für die Standardprodukte µsurf explorer und µsurf mobil.
  **(b) USA:** Vorbereitung zum Aufbau einer REP-Organisation für die Standardprodukte
  **(c) Europa:** Gewinnung von Vertriebspartnern in Frankreich und Spanien

4. Durchführung mehrerer Entwicklungsarbeiten für Großunternehmen mit der Perspektive der Produktionsaufnahme bei erfolgreicher Entwicklung in 2008/2009.

5. Erarbeitung und Erstellung eines neuen Internetauftritts.

6. Nachhaltige Stärkung der Kapitalstruktur durch:

- Barkapitalerhöhung (1.054 TEUR)
- Dept-Equity-Swap (Umwandlung der stillen Beteiligung der tbg in Aktienanteile (Sachkapitalerhöhung 1.222 TEUR)
- Umfinanzierung von Darlehens- und Beteiligungsverträgen in langfristige Bankfinanzierungen
- Neue Darlehen zur Lagererweiterung

7. Neue IT-Infrastruktur; Beginn mit der Erweiterung ERP-System um ein CRM-Modul.

8. Wahl eines neuen Aufsichtsrates auf der ordentlichen HV 2007.

9. Verabschiedung eines Konzepts zur Einrichtung eines wissenschaftlichen Beirats.

10. Personalwesen: Mitarbeiterbefragung und Auswertung.

## I.1.9 Sonstige Darstellung

### I.1.9.1 Stärken und Schwächen des Unternehmens

#### Stärken

- NanoFocus ist ein Pionier im Bereich Mikro- und Nanometrologie
- NanoFocus ist der technologisch führende Anbieter im Bereich prozessnaher 3D-Topometrie (Multipinhole-Technologie). Die Produkte sind weltweit wegweisend und wurden durch unabhängige Forschungsinstitute wie NIST (USA) und PTB (Deutschland) positiv begutachtet
- NanoFocus ist als Lösungsanbieter und Ausrüster für Produktion und Labor in stark und nachhaltig wachsenden Marktsegmenten tätig
- Ein etablierter internationaler Kundenstamm aus unterschiedlichen Industriebranchen und Forschungsbereichen nutzt weltweit die NanoFocus-Produkte
- NanoFocus ist ein Spezialist für kundenorientierte Applikationen. Mit führenden Unternehmen und Instituten erfolgt ein fortlaufender wissenschaftlicher und technischer Informationsaustausch
- NanoFocus verfügt über ein weitreichendes und patentgeschütztes Know-how auf dem Gebiet der hochgenauen optischen dreidimensionalen Analyse- und Messverfahren für Mikro- und Nanostrukturen
- NanoFocus betreibt eigene Forschung und Entwicklung
- Die Kernkompetenzen kommen aus einer Hand (One-Stop-Shop)
- NanoFocus beschäftigt hochqualifizierte Mitarbeiter. 75 % haben einen technisch-wissenschaftlichen Abschluss und arbeiten praxis- und lösungsorientiert
- Das NanoFocus-Management-Team deckt die notwendigen Führungskompetenzen im dreiköpfigen Vorstand vollständig ab
- Die Bestandssicherheit für das Unternehmen wird durch die unternehmerische Beteiligung der Know-how-Träger und einen ausgewogenen Altersmix der Vorstandsmitglieder erreicht. Ein Großteil der Aktien wird von ehemaligen Firmengründern und Vorstandsmitgliedern gehalten. Sie haben ihre Lock-up-Vereinbarungen freiwillig verlängert
- Durch das Börsenlisting und die mittlerweile börsennotierte Aktie wurde ein alternativer Kapitalzugang zur Expansion des Geschäftes geschaffen
  Als nun börsennotiertes Unternehmen verfügt NanoFocus über die Möglichkeit, die Aktie zur Finanzierung unternehmerischer Akquisitionen einzusetzen

Schwächen

- Der Grad der internationalen Marktbearbeitung ist noch zu gering
- Erfolgreiche Anwendungen, insbesondere Standardprodukte wurden bisher ungenügend skaliert
- Internationale Vergleichbarkeit ist durch bisher fehlende IFRS-Bilanzierung nicht gegeben. Daher ist auch ein Segmentwechsel in den geregelten Markt im Moment noch nicht möglich
- Durch bisher noch schwache Kapitalausstattung ist eine proaktive Marktbearbeitung nur zurückhaltend verfolgt worden

### I.1.9.2 Interne Organisation und Entscheidungsfindung

NanoFocus ist nach der Grundlage einer Aufbau- und Ablauforganisation (Matrixorganisation) konzipiert. Dabei werden zwei klassische Leitungssysteme miteinander bedarfsgerecht kombiniert. Die routinemäßig anfallenden Aufgaben werden im Rahmen einer Linienorganisation durchgeführt: besonders Projektaufgaben werden durch abteilungsübergreifende Teams bearbeitet.

Der Vorstand führt die Geschäfte im Rahmen einer Geschäftsordnung, die eine Einbindung und Zustimmung des Aufsichtsrates bei außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen vorsieht. Im Berichtszeitraum hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben, die im Einklang mit den Vorgaben nach dem Corporate-Governance-Kodex steht.

Sechs Funktionsbereiche und ein Stab werden vom dreiköpfigen Vorstand geführt und sind als Linienorganisation mit eindeutiger Aufgabenbeschreibung und funktionaler Einbindung mit Über- und Unterstellungen aufgebaut. Die Aufgaben des Tagesgeschäfts sind in Form von Stellenbeschreibungen niedergelegt.

Größere und einmalige Vorhaben werden als Projektmatrix in Form von „dotted lines“ organisiert, d. h. in flexiblen Teamstrukturen mit unabhängiger Weisungsbefugnis.

Die Ablauforganisation wichtiger Querschnittsaufgaben wie Auftragsbearbeitung oder Produktinnovationen ist dokumentiert. Derzeit wird an der ISO-9001-Zertifizierung gearbeitet, die im Jahr 2009 fertig gestellt sein wird. Im Rahmen dieses Prozesses werden alle Abläufe auf Aktualität, Effektivität und Wirksamkeit hin überprüft.

Im Geschäftsjahr 2007 wurde ein neuer Leitfaden für das jährlich stattfindende Mitarbeitergespräch mit der Unterstützung eines externen Fachexperten erstellt. Dieser ist auf die individuellen Gegebenheiten bei NanoFocus abgestimmt. Zur stetigen Verbesserung der Führungsaufgaben wurde eine Bestandsanalyse durch eine vollständige Mitarbeiterbefragung durchgeführt.

Individuelle Zielvereinbarungen, die sich aus turnusmäßigen Mitarbeitergesprächen ergeben, bilden neben dem monatlichen Controlling bzw. Reporting in den wesentlichen

Unternehmenskenngrößen die Grundlagen für Managemententscheidungen.

Wichtige Beschlüsse werden im Rahmen der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen und der Vorstandssitzungen gefällt.

### I.1.9.3 Steuerungssystem

Wesentliches Element ist die jährliche Unternehmensplanung mit Aufstellung der aktualisierten Zielpyramide für das Gesamtunternehmen. Die Zielpyramide hat den operationalen Zeithorizont von 1 bis 3 Jahren und einen strategischen Horizont, der größer als 3 Jahre ist. Die Zielsetzungen umfassen die Funktionsbereiche und die Stabsstellen. Die Funktionsbereiche brechen die Ziele auf die einzelnen Mitarbeiter der Bereiche herunter.

Auf Basis des ERP-Systems Abas und Microsoft Excel wurde die Planung 2007 erstellt. Ab 2008 soll die Unternehmensplanung mit Hilfe der mit den Istdaten aus dem ERP-System verzahnten Planungssoftware „Corporate Planner" für weitere Effektivität bei Planung auf Kennzahlenebene und bei der Unternehmenssteuerung sorgen. Im Rahmen eines klar definierten Reporting- bzw. Controllingkatalogs mit unterschiedlichen Berichtszeiträumen und Zuständigkeiten wird dem Vorstand berichtet. Der Katalog wurde im Berichtsjahr 2007 aktualisiert, strukturiert und standardisiert.

Darüber hinaus werden zusätzliche interne und externe Überwachungen und Evaluierungen in den Bereichen IT-Sicherheit, Fachsicherheit und Qualitätssicherung durchgeführt. Einmal jährlich erfolgen die Prüfungen der versicherbaren Risiken und deren effektive Gestaltung in Form eines persönlichen Gesprächs anhand einer definierten Checkliste.

### I.1.9.4 Segmente und wesentliche Standorte

Die bisherige Technologieplattform, bestehend aus µscan-, µsurf- und µsoft-Technologie, ist vertieft und um die Shape-from-Shading-Technologie erweitert worden. Daraus leiten sich derzeit 5 Segmente ab, die sich aus den 4 Produktkategorien „Standard", „Modular", „Integration", „Business Solution" und den Dienstleistungen ableiten.

Der Hauptsitz der AG in Oberhausen beheimatet alle Unternehmensbereiche einschließlich Stab und Vorstand. Zudem bestehen ein Kundenzentrum in Ettlingen und die NanoFocus Inc. als Vertriebsgesellschaft in Richmond/USA. Diese hundertprozentige Tochtergesellschaft wurde im Jahr 2005 gegründet. Das operative Geschäft der NanoFocus Inc. startete bereits erfolgreich am 1. März 2006. Im Jahr 2006 wurde ein Showroom in Singapur eingerichtet, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird.

Im süddeutschen Kundenzentrum im badischen Ettlingen in der Nähe von Karlsruhe sind 3 Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt Vertrieb und Beratung tätig. Insbesondere Kunden aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz sowie den angrenzenden EU-Staaten werden von dort aus betreut.

### I.1.9.5 Andere nichtfinanzielle Leistungsindikatoren im Berichtsjahr 2007

Als nichtfinanzielle Leistungsmerkmale sind hervorzuheben:

- Diverse wissenschaftliche Veröffentlichungen über die NanoFocus-Technologien
- Einbindung des NanoFocus-Know-hows in Fachbücher und in zahlreiche wissenschaftliche Seminare
- Mitarbeit in Fachgremien wie z.B. VDMA, IVAM, SPECTARIS. Der Vorstandsvorsitzende der NanoFocus AG, Dr. Schreier, wurde im Geschäftsjahr 2007 als stellvertretender Vorstand im Fachverband Mikrotechnologie der VDMA gewählt
- Integration der NanoFocus AG in größere strategische Projekte von Schlüsselkunden und Behörden
- Bereitstellung von Kapazitäten zur Förderung von Doktoranden, Diplomanden, Studenten, Praktikanten und Lehrlingen
- Die von NanoFocus entwickelten Produkte helfen, die öffentliche Sicherheit zu erhöhen. Gleichzeitig helfen sie, Ressourcen einzusparen und die Produktqualität zu verbessern
- Durch die Nutzung der NanoFocus-Produkte können andere Unternehmen den Nano- und Mikrokosmos erforschen und für ihre Zwecke nutzbar machen. Damit werden Arbeitsplätze geschaffen und gesichert
- Der Verkauf von aktuell über 400 NanoFocus-3D-Oberflächenanalysetools weltweit stärkt das Image als Ausrüster und Enabler für die Mikro- und Nanotechnologie
- NanoFocus-Technologien werden vielfach auch in Universitäten eingesetzt. Hieraus ergibt sich ein Multiplikatoreffekt für zukünftige wissenschaftliche Kunden
- Zahlreiche international erteilte und angemeldete Schutzrechte und Patente: „NanoFocus“, „µsurf“ und „µscan“ sind eingetragene Warenzeichen
- Fortlaufende Entwicklung neuer Patente und Schutzrechte
- Mitarbeit der NanoFocus AG bei der Schaffung neuer Industriekennziffern (Normung)

## I.2 Darstellung der Lage

| | 31.12.2007 | | 31.12.2006 | | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|---|
| **Vermögen** | TEUR | % | TEUR | % | TEUR |
| Erweiterungsaufwendungen | 76 | 0,8 | 102 | 1,2 | -26 |
| Immaterielle Anlagen | 3.043 | 32,9 | 3.385 | 40,2 | -342 |
| Sachanlagen | 139 | 1,5 | 317 | 3,8 | -178 |
| Finanzanlagen | 125 | 1,4 | 125 | 1,5 | 0 |
| Anlagevermögen | 3.383 | 36,6 | 3.929 | 46,7 | -546 |
| Vorräte | 1.778 | 19,2 | 1.208 | 14,4 | 570 |
| Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | 2.028 | 21,9 | 1.454 | 17,3 | 574 |
| Wertpapiere | 11 | 0,1 | 11 | 0,1 | 0 |
| Liquide Mittel | 1.960 | 21,2 | 1.809 | 21,5 | 151 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 89 | 1,0 | 3 | 0,0 | 86 |
| Umlaufvermögen/RAP | 5.866 | 63,4 | 4.485 | 53,3 | 1.381 |
| **Bilanzsumme** | **9.249** | **100,0** | **8.414** | **100,0** | **835** |

| | 31.12.2007 | | 31.12.2006 | | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|---|
| **Kapital** | TEUR | % | TEUR | % | TEUR |
| Gezeichnetes Kapital | 2.250 | 24,3 | 1.931 | 22,9 | 319 |
| Kapitalrücklage | 4.250 | 46,0 | 3.248 | 38,6 | 1.002 |
| Eigenkapital | 6.500 | 70,3 | 5.179 | 61,6 | 1.321 |
| Sonderposten für Invest. | 30 | 0,3 | 52 | 0,6 | -22 |
| Rückstellungen | 213 | 2,3 | 232 | 2,8 | -19 |
| Verbindlichkeiten | 2.506 | 27,1 | 2.949 | 35,0 | -443 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 0 | 0,0 | 2 | 0,0 | -2 |
| Fremdkapital | 2.749 | 29,7 | 3.235 | 38,4 | -486 |
| **Bilanzsumme** | **9.249** | **100,0** | **8.414** | **100,0** | **835** |

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 | Veränderungen | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|
| | TEUR | TEUR | absolut in TEUR | % |
| **Vermögen** | | | | |
| langfristig gebundenes Vermögen (Anlagevermögen) | 3.383 | 3.929 | -546 | -13,9 |
| kurz-/mittelfristig gebundenes Vermögen (Umlagevermögen) | 5.866 | 4.485 | 1.381 | 30,8 |
| **Bilanzsummen** | **9.249** | **8.414** | **835** | **9,9** |

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 | Veränderungen | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|
| | TEUR | TEUR | absolut in TEUR | % |
| **Kapital** | | | | |
| langfristige Finanzierung | 8.384 | 5.193 | 3.191 | 61,4 |
| mittelfristige Finanzierung | 9 | 2.571 | -2.562 | -99,6 |
| kurzfristige Finanzierung | 856 | 650 | 206 | 31,7 |
| **Bilanzsummen** | **9.249** | **8.414** | **835** | **9,9** |

Die in der Vermögensaufstellung zugrunde gelegten Fristigkeiten definieren sich wie folgt:

- < 1 Jahr = kurzfristig
- > 1 < 5 Jahre = mittelfristig
- > 5 Jahre = langfristig

Die Eigenkapitalquote ist mit 70,4 % erfreulich gestiegen. Bei der Berechnung wurden zum Gesamtkapital in Höhe von 6.500 TEUR noch 50 % des Sonderpostens von 30 TEUR mitberücksichtigt. Die Struktur der Verbindlichkeitenfinanzierung hat sich im Wesentlichen zugunsten des langfristigen Bereiches um 3.191 TEUR auf 8.384 TEUR erhöht. Im kurzfristigen Bereich beträgt sie aktuell 856 TEUR und liegt mit 206 TEUR leicht höher als im Vorjahr. Die mittelfristigen Finanzierungen haben sich um 2.562 TEUR durch die Kapitalmaßnahmen und Umfinanzierungen in den langfristigen Bereichen auf 9 TEUR reduziert. Die Bilanzsumme hat sich um 835 TEUR erhöht. Die im Geschäftsbericht 2006 avisierten geplanten Kapitalmaßnahmen wurden damit ausnahmslos erfolgreich umgesetzt. Die Kapitalstruktur hat sich damit deutlich verbessert.

## I.2.2 Finanzlage

| Kapitalflussrechnung | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | TEUR | TEUR |
| Jahresergebnis | -955 | -401 |
| Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen | -2 | -3 |
| Wesentliche Aufwendungen und Erträge ohne Liquiditätswirkung: | | |
| 1. Saldo Aufwand und Ertrag aus Kursdifferenzen | 3 | 0 |
| 2. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens | 516 | 511 |
| 3. Veränderung langfristiger Rückstellungen | 0 | 14 |
| 4. Umbuchungen von Anlage- in Umlaufvermögen | 179 | 0 |
| **Cashflow aus Umsatztätigkeit** | **-259** | **121** |
| Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva | -1.230 | -415 |
| Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva | 86 | 19 |
| **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** | **-1.403** | **-275** |
| Einzahlungen aus Anlageabgängen | 2 | 3 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen | -149 | -629 |
| **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** | **-147** | **-626** |
| Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen | 2.276 | 231 |
| Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen | 1.895 | 0 |
| Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen | -2.480 | 0 |
| **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** | **1.691** | **231** |
| Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands | 141 | -670 |
| Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Fonds | -3 | 0 |
| Finanzmittelbestand am Anfang der Periode | 1.795 | 2.465 |
| **Finanzmittelbestand am Ende der Periode** | **1.933** | **1.795** |

Der Finanzmittelbestand am Ende der Periode betrifft den Saldo aus Zahlungsmitteln (Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten) in Höhe von 1.960 TEUR (Vorjahr: 1.809 TEUR) und jederzeit fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 27 TEUR (Vorjahr: 14 TEUR).

### I.2.2.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Grundsatz und wichtigstes Ziel ist die nachhaltige Sicherung der Unternehmensexistenz durch Schaffung ausreichender Liquidität und einer guten Eigenkapitalausstattung. Weiterhin wichtig ist der Zugang zum öffentlichen Kapitalmarkt, um Wachstumschancen nutzen und nachhaltigen Cashflow generieren zu können. Eine angemessene Eigenkapitalrendite bzw. Umsatzrendite ist ein weiteres Ziel, um den Aktionären neben der Wertsteigerung durch einen guten Börsenkurs eine jährliche Ausschüttung zu ermöglichen. Ein wichtiger Parameter dafür ist das EPS (Ergebnis pro Aktie).

### I.2.2.2 Finanzierungsmaßnahmen und -vorhaben

Die Finanzierungsstruktur für weiteres Wachstum wurde deutlich verbessert. Zwei Finanzierungsmaßnahmen in Form einer Bar- bzw. Sachkapitalerhöhung über insgesamt 318.500 Aktien im Nennwert zu je 1 EUR wurden durchgeführt:

Das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.931.023 EUR wurde durch eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage um 174.500 EUR, durch Ausgabe von 174.500 Stück neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie, auf 2.105.523 EUR erhöht. Die Kapitalerhöhung wurde am 27. Juni 2007 in das Handelsregister eingetragen (Sachkapitalerhöhung). Verbindlichkeiten der tbg/KfW in Höhe von 1.221.510 EUR wurden in Aktien gewandelt (Debt-Equity-Swap).

Anschließend wurde das Grundkapital von 2.105.523 EUR durch eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlage um 144.000 EUR, durch Ausgabe von 144.000 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie, auf 2.249.523 EUR erhöht. Der Ausgabepreis pro Aktie betrug 7,32 EUR. Das Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Die Kapitalerhöhung wurde am 29. Juni 2007 in das Handelsregister eingetragen (Barkapitalerhöhung). Liquide Mittel in Höhe von 1.054.080 EUR wurden dem Unternehmen damit zugeführt.

Bestehende Darlehen mit kurzer Restlaufzeit mit hohem Zins wurden in lange Fristigkeiten mit deutlich geringerer Verzinsung umfinanziert. Drei Gesellschafterdarlehen in Höhe von ca. 150 TEUR wurden fristgerecht zurückgezahlt.

Die Vorfinanzierung der Aufträge erfolgt aus eigenen Mitteln, teils durch Anzahlungen in Höhe von bis zu 100 % des Kaufpreises. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften wurden durch Avale hinterlegt.

Forderungsausfälle sind 2007 wie bereits in der Vergangenheit nicht aufgetreten und werden auch zukünftig aufgrund der Erfahrungen nur eingeschränkt erwartet.

Diverse F&E-Projekte wurden bis zu 50 % von öffentlicher Seite bezuschusst. Insgesamt wurden aber öffentlich geförderte Projekte im Berichtsjahr planmäßig zugunsten direkter Kooperationsprojekte mit der Industrie deutlich reduziert.

### I.2.2.3 Investitionen

Die Investitionen lagen im planmäßigen Rahmen. Schwerpunkt war der Ausbau des eigenen EDV-gestützten Finanz-, Rechnungs- und Materialwirtschaftssystems (ABAS-System) sowie die Geschäftsausstattung.

## I.2.3 Ertragslage

| | 31.12.2007 | | 31.12.2006 | | Veränderung | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | TEUR | % | TEUR | % | absolut | % |
| **Umsatzerlöse** | **5.313** | **91,6** | **4.476** | **85,3** | **837** | **18,7** |
| Bestandsveränderung | 300 | 5,2 | 151 | 2,9 | 149 | 98,7 |
| Aktivierte Eigenleistung | 6 | 0,1 | 174 | 3,3 | -168 | -96,6 |
| Andere Erträge | 188 | 3,2 | 449 | 8,6 | -261 | -58,1 |
| **Betriebsleistung** | **5.807** | **100,0** | **5.250** | **100,0** | **557** | **10,6** |
| Materialaufwand | 2.147 | 37,0 | 1.777 | 33,8 | 370 | 20,8 |
| Personalaufwand | 1.979 | 34,1 | 1.659 | 31,6 | 320 | 19,3 |
| Abschreibungen | 516 | 8,9 | 511 | 9,7 | 5 | 1,0 |
| Erfolgsunabhängige Steuern | 2 | 0,0 | 2 | 0,0 | 0 | 0,0 |
| Andere Aufwendungen | 1.535 | 26,4 | 1.414 | 26,9 | 121 | 8,6 |
| **Betriebsaufwand** | **6.179** | **106,4** | **5.363** | **102,0** | **816** | **15,2** |
| **Betriebsergebnis** | **-372** | **-6,4** | **-113** | **-1,9** | **-259** | **-4,6** |
| Finanzerträge | 73 | 1,3 | 52 | 1,0 | 21 | 40,4 |
| Finanzaufwendungen | 657 | 11,3 | 215 | 4,1 | 442 | 205,6 |
| **Finanzergebnis** | **-584** | **-10,0** | **-163** | **-3,1** | **-421** | **-165,2** |
| Außerordentliche Erträge | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 |
| Außerordentliches Aufwendungen | 54 | 0,9 | 0 | 0,0 | 53 | 0,0 |
| **Außerordentliches Ergebnis** | **-54** | **-0,9** | **0** | **0,0** | **-53** | **0,0** |
| Neutrale Erträge | 56 | 1,0 | 7 | 0,1 | 49 | 700,0 |
| Neutrale Aufwendungen | 1 | 0,0 | 132 | 2,5 | -2 | -1,5 |
| **Neutrales Ergebnis** | **55** | **1,0** | **-125** | **-2,4** | **51** | **701,5** |
| **Ergebnis vor Ertragsteuern** | **-955** | **-16,4** | **-401** | **-7,6** | **-554** | **-138,2** |
| **Jahresergebnis** | **-955** | **-16,4** | **-401** | **-7,6** | **-554** | **-138,2** |

Das Jahresergebnis wurde um 554 TEUR auf -955 TEUR vermindert. Der Hauptgrund dafür liegt in den Einmalaufwendungen zur Stärkung der Kapitalstruktur. Dies zeigt sich insbesondere am Finanzergebnis von -584 TEUR und dem außerordentlichen Ergebnis von -54 TEUR. Die Einmaleffekte i.H.v. 543 TEUR waren allerdings nur i.H.v. 216 TEUR liquiditätswirksam. Der Umsatz wurde um knapp 19 % gesteigert, jedoch sind auch die öffentlichen Förderungen in Höhe von 212 TEUR planmäßig zurückgegangen. Die Infrastruktur (insbesondere Räumlichkeiten, Equipment) wurde weiter ausgebaut und der Personalaufwand erhöhte sich um 320 TEUR.

Durch die Summe dieser Faktoren wurde der Break-even nach HGB noch nicht erreicht. Das Betriebsergebnis beträgt -372 TEUR im Geschäftsjahr 2007 gegenüber -113 TEUR im Geschäftsjahr 2006. Das EBITDA stellt sich wie folgt dar:

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | TEUR | TEUR |
| Ergebnis vor Steuern/ Jahresfehlbetrag | -955 | -401 |
| Abschreibungen | 516 | 511 |
| Finanzergebnis | -584 | -163 |
| EBITDA | 145 | 273 |

Damit ist das EBITDA auch in diesem Jahr um 128 TEUR geringer als im Vorjahr ausgefallen. Die Abschreibungen sind auf unverändertem Niveau und haben als Hauptbestandteil die jährliche Goodwill-Abschreibung nach HGB in Höhe von 350 TEUR.

# II. Risikobericht

## II.1 Risikomanagementsystem

Der Vorstand und die Mitarbeiter der NanoFocus AG sind sich bewusst, dass unternehmensbezogene Risiken und Chancen systematisch erfasst und beobachtet werden müssen. Eine kontinuierliche Risikoabschätzung ist seit Gründung des Unternehmens fester Bestandteil des Geschäftsführungsprozesses der NanoFocus AG.

Nach § 91 Absatz 2 Aktiengesetz ist NanoFocus AG verpflichtet, ein Überwachungssystem einzurichten, mit dem Risiken früh erkannt werden, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können.

### II.1.1 Ziele des Risikomanagements

Ziele des Risikomanagements sind es, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen und notwendige Maßnahmen einzuleiten.

Die Risiken werden hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Höhe identifiziert und bewertet. Es werden notwendige Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Absicherung entwickelt oder das Restrisiko akzeptiert.

### II.1.2 Aufbau des Risikomanagement-systems

Verantwortlich für das Risikomanagement ist der Vorstandsvorsitzende Dr. Schreier. In das Risikomanagement werden der Vorstand, die Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter sowie als Kontrollorgan der Aufsichtsrat einbezogen.

Das Risikomanagement erfolgt durch regelmäßige Überwachung der identifizierten Risiken, ergänzt durch laufende Beobachtung relevanter Entwicklungen zur Identifikation von neuen Risiken sowie durch punktuelle Risikoanalysen.

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)
- externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting, Imagebroschüren, Geschäftsbericht)
- jährlicher Versicherungscheck

Die Überwachung der Risiken durch Informationen von Mitarbeitern erfolgt durch Interviews und interne Besprechungen in folgenden Gremien und mit den aufgeführten Kommunikationsmitteln:

- interner Newsletter
- Vorstandssitzungen
- monatliche Abteilungsleitermeetings
- vierteljährliche interne Vollversammlungen
- jährliche Unternehmensplanung

Die Risiken werden in den genannten 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 den Newsletter sensibilisiert, über die wesentlichen Entwicklungen in ihren Abteilungen sowie daraus resultierenden Risiken regelmäßig zu berichten. Die punktuelle Untersuchung von Risiken erfolgt durch externe Gutachten und Prüfungen durch Dritte. Außerdem werden Risiken systematisch fallweise untersucht.

Weitere Beispiele sind diverse Gutachten und Untersuchungen (IT-Prüfung, Due-Diligence-Prüfungen, technische Gutachten, Marktgutachten, Industrieresearch, Personal- und Führungsaudits). Diese sind beim Vorstandsvorsitzenden Dr. Schreier verfügbar. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken.

### II.2 Risikoinventur

Die Identifikation und Verfolgung der vom Vorstand oder Aufsichtsrat der NanoFocus AG als wesentlich angesehenen Risiken erfolgte in einer Risikoinventur und wird laufend überwacht. Die umfassendste Risikoinventur fand im Zusammenhang mit der Wertpapierprospekterstellung im August 2006 statt. Die dort aufgelisteten Risiken sowie deren Bewertung bilden die Grundlage des aktuellen Risikomanagements. Zuvor erfolgte Risikomanagementprozesse und -dokumentationen sind in diese Risikoinventur eingeflossen und sind daher nicht weiter verfolgt worden. Im Rahmen der Unternehmensplanung 2008 wurde die Risikoinventur erneut durchgeführt.

## III. Chancenbericht

### Technologische Marktführung

NanoFocus ist in einem Zukunftsmarkt mit großem Volumen und überproportionalem und signifikantem Wachstum gut positioniert. Bei der 3D-Oberflächenanalyse zählt das Unternehmen zu den führenden Ausrüstern weltweit. Es gibt durch die technologische Komplexität hohe Markteintrittsbarrieren für andere Unternehmen. Der aktuelle Technologievorsprung der NanoFocus beträgt geschätzte 3 bis 5 Jahre.

### Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch über 400 verkaufte Geräte und eine Marktpräsenz über 10 Jahre 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

Das Börsenlisting im Jahr 2005 der NanoFocus AG, aber auch Präsentationen im In- und Ausland sowie Messeteilnahmen haben den Bekanntheitsgrad des Unternehmens weiter gesteigert. Die NanoFocus AG verfügt über ein außerordentlich gutes Markenimage.

Die Chancen auf Verkäufe und Geschäftsanbahnungen ohne Vertriebsaktivitäten sind damit vorhanden. Hierdurch wird ein Grundgeschäft für NanoFocus gesichert.

### Große Branchenstreuung

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen.

### Finanzierungsmöglichkeiten durch Börsengang

Durch den Börsengang wurden die Voraussetzungen für weitere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. NanoFocus hat die Chance auf bankenunabhängige Finanzierungen. Zudem kann im Rahmen von Mergers & Acquisitions die eigene Aktie als Akquise-Währung eingesetzt werden. Damit besteht eine fortlaufende Option auf anorganisches Wachstum.

### Leistungssteigerung durch Nanotechnologie

NanoFocus besitzt durch die Nutzung der Nanotechnologie selbst die Chance zur signifikanten Leistungssteigerung der eigenen Produkte.

### Nutzung der Trendmärkte

Die Großindustrie hat großes Interesse an dem Zielmarkt. Dadurch bestehen gute Möglichkeiten, mit namhaften internationalen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Hinzu kommt, dass die internationale Förderlandschaft für den Trendmarkt Nanotechnologie hervorragend ist und kurz- und mittelfristig genutzt werden kann.

### Günstige gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen für einen überproportionalen Geräteabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public-Safety"-Technologien. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien kommen NanoFocus zugute.

# IV. Prognosebericht

Die NanoFocus AG geht in der Unternehmensplanung grundsätzlich von einem nachhaltigen, überproportionalen quantitativen und qualitativen Wachstum im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont aus, wobei die nachfolgend aufgeführten Randbedingungen und Annahmen als Prognosegrundlage dienen.

Existenzgefährdende Risiken werden derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Insbesondere in der Annahme gewisser Rahmenbedingungen können Änderungen eintreten. Sollten beispielsweise die antizipierten Parameter der Gesamtwirtschaft oder Einzelbranchen nicht zutreffen, kann die daraus resultierende Investitionsneigung nachlassen und den erwarteten Umsatz sowie die Kapitalzufuhr einschränken.

Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch stets am Puls der Zeit bleibt. Beschaffungsrisiken werden durch mehrere Lieferanten für kritische Bauteile bzw. mögliche Eigenentwicklung und Fertigung begrenzt. Die Fertigung von größeren Aufträgen ist mit der geschaffenen Struktur gut möglich.

## IV.1 Das Wachstumsmodell der NanoFocus AG

NanoFocus hat das Wachstumsmodell aus 2007 weiterentwickelt und das Konzept „3-Dimensionales Wachstum“ (3D-Wachstum) auch als Planungsgrundlage für das Jahr 2008 und die folgenden Jahre erstellt. Schwerpunkt und Kern des Modells ist der Innovationsansatz, der sich auf alle Achsen bzw. Ebenen auswirkt.

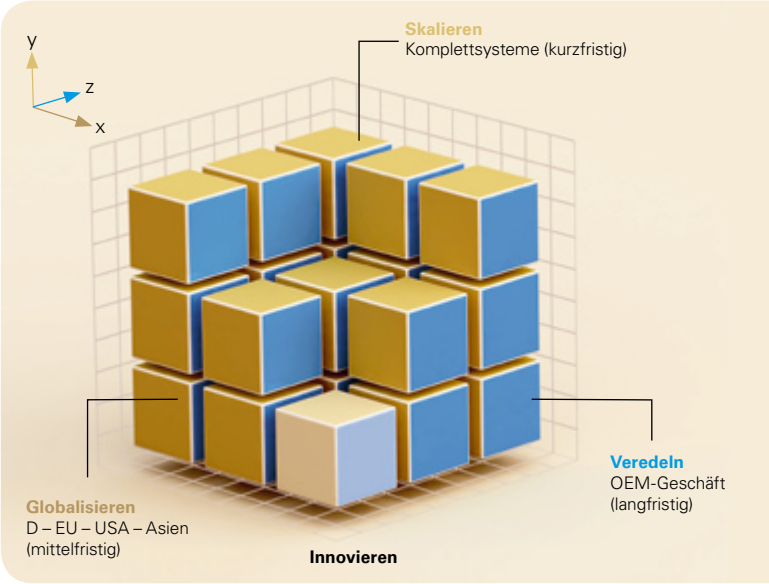



Abbildung: 3D-Wachstumsmodell der NanoFocus AG.

Neue Produkte und technologische Innovationen werden im Rahmen der 4 neuen Produktkategorien kundenorientiert vermarktet (siehe dazu Seiten 16 bis 22).

Die Entwicklung und Spezifikation von Komplettsystemen ist abgeschlossen. Sie werden neu definiert und als Produktkategorien Standard, Modular und Business Solution angeboten. Diese bilden nun die Plattform zur Skalierung und für Mehrfachverkäufe. Damit stellen die Komplettsysteme den kurzfristigen Treiber des Geschäftsmodells dar (y-Achse).

Der weltweite Vertrieb ist der mittelfristige Wachstumstreiber. Neben einer intensiveren Vertriebstätigkeit im deutschen Markt sollen der europäische und der internationale Markt für die NanoFocus AG erweitert werden. In den USA wurde bereits eine Tochtergesellschaft gegründet. Auch Asien erhält in diesem Expansionsprozess mittelfristig große Bedeutung. NanoFocus wird in allen Bereichen das Geschäft sukzessive ausbauen (x-Achse).

Einen bedeutenden Wertschöpfungskanal stellt die z-Achse dar. Mit leistungssteigernden und Kosten reduzierenden Innovationen kommt NanoFocus weiter in den wachstums- und margenstarken Bereich der Messmaschinen, Produktion und Automation. Den Zugang in diese Märkte liefert z.B. das Sensorgeschäft. NanoFocus liefert z.B. Konfokalsensoren, die in große und hochwertige Maschinen integriert werden. Einen weiteren Eintritt generiert z.B. der neue Geschäftsbereich „Shape-from-Shading", der die Inline-Produktionsüberwachung sicherstellt. Auch die neu von NanoFocus entwickelte Software µsoft automation bekräftigt diese strategische Ausrichtung: Messabläufe können damit vollautomatisiert werden.

Langfristig wird NanoFocus zusammen mit Industriepartnern die Entwicklung von Innovationen im Bereich der Vermessung und Erstellung ultrapräziser Bauteile, den so genannten Nanoproducts, weiter vorantreiben. Wichtig dabei ist der OEM-Gedanke: NanoFocus betritt die um den Faktor 10 bzw. 100 größeren Wachstumsmärkte entlang der Wertschöpfungskette indirekt und kapitalschonend mit Partnern. Gleichzeitig werden schnell und effektiv der Marktzugang hergestellt und Potenziale erschlossen.

### IV.2 Kurzfristige Prognose

Das abgelaufene Geschäftsjahr lief gut. NanoFocus hat die selbst formulierten Ziele erreicht. Auch im aktuellen Geschäftsjahr 2008 wird weiteres signifikantes Wachstum vor allem aus dem Vertrieb durch Partner erwartet. Bei gleich bleibenden politischen und gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen erwartet das Unternehmen ab 2008 einen Umsatzzuwachs von mindestens 800 TEUR. Ein prozentualer Wachstumskorridor von 15-25 % ist geplant.

Bei dem Gewinn pro Aktie (EPS) wird für 2008 ein nachhaltig positives Ergebnis angestrebt. NanoFocus ist davon überzeugt, den Break-even auf Gewinn pro Aktie- bzw. EPS-Basis in 2008 erstmals und nachhaltig zu erreichen. 2007 war das Ergebnis letztmalig von Einmalbelastungen aus der Bereinigung der Finanzstruktur bestimmt, die 2008 nicht mehr auftreten werden.

Die Umsatzverteilung wird sich durch die weitere internationale Vermarktung in 2008 weiter verändern. Ziel ist es, den Anteil des nordamerikanischen und asiatischen Geschäfts anteilig zu erhöhen. Entsprechend verringert sich der relative Anteil des Deutschlandgeschäfts. Dies wurde in 2007 noch nicht erreicht.

Ein strategischer Schwerpunkt für 2008/2009 bildet zunehmend der Bereich der produktnahen Auftragsentwicklung für Großkunden (Outsourcing) verbunden mit dem Ziel, auch deren Produktion anschließend zu übernehmen oder alternativ durch Lizenzierung zu profitieren. Erste konkrete Vertragsvereinbarungen mit langfristiger Ausrichtung wurden dazu bereits geschlossen bzw. stehen an. Es handelt sich dabei um Auftragsvolumina im sechs- bis siebenstelligen Umsatzbereich.

Das angestrebte Umsatzwachstum sollte zweistellig sein. Die NanoFocus AG erwartet für 2008 einen Umsatzerlös von nachhaltigen 6 Mio. EUR. Das wirtschaftliche Klima hat sich im Vergleich zu 2007 nicht zuletzt durch die internationale Bankenkrise eingetrübt. Trotzdem erwarten die Bereiche Maschinenbau, Elektrotechnik, Optik und Forensik weiterhin gutes Wachstum.

Darüber hinaus lassen die mit Schlüsselkunden erarbeiteten Spezifikationen Nachfolgeaufträge erwarten, so dass ein Skalierungseffekt durch Key Account Management (= konzentrierte Betreuung der Groß- und Schlüsselkunden) durch den hauseigenen Vertrieb gut erreichbar erscheint.

Weiterhin werden in 2008 Umsatzsteigerungen aus dem US-Geschäft der NanoFocus Inc. erwartet. Zu Beginn des Jahres wurde in den USA der weitere Ausbau eines Vertriebspartnernetzes initiiert.

Zur Stärkung des Vertriebes im asiatischen Raum, insbesondere in Taiwan und Korea, wurden Mitte 2007 weitere Vertriebspartnerschaften abgeschlossen.

Der Internetauftritt der NanoFocus wurde in 2007 umfangreich überarbeitet. Die Teilnahme der NanoFocus AG an mehreren wichtigen Messen der Mikro- und Nanotechnik und an zahlreichen Fachveranstaltungen soll neue Kundenbeziehungen aufbauen und alte Kundenbindungen weiter stärken. Hierzu werden auch Kundenworkshops am Firmenstandort in Oberhausen durchgeführt. In 2007 wurde eine neue Verbandsmitgliedschaft beim Deutschen Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e.V. (SPECTARIS) eingegangen. Nach einer Neuausrichtung des Verbandes ist NanoFocus nun im Bereich Hightech-Produkte/Präzisionstechnik eingeordnet, der eine wachstumsstarke Branche der deutschen Wirtschaft repräsentiert.

Die Umsatzsteigerung soll durch eine intensivere Messetätigkeit begleitet werden. Über 20 internationale Messeaktivitäten sind für 2008 geplant.

### IV.3 Mittelfristige Prognose

Die internationale Vermarktung hat bereits in 2006 nachhaltig begonnen und wird auch mittelfristig die Unternehmensausrichtung weiter bestimmen. Angestrebt wird ein mittelfristiger Exportanteil von 70 % statt bisher 50 %.

Durch innovative Produkte und Varianten sollen insbesondere neue standardisierte Marktbereiche mit hohem Potenzial und mit guten Margen erschlossen werden. Verstärkt wird diese Entwicklung durch eine angepasste Preispolitik dank kostengünstiger Fertigungen.

Asien und die USA sind dafür ideale Zielmärkte. Das bereits skizzierte Partnermodell soll weiter ausgebaut werden. Strategische Partnerschaften sichern das Know-how und gewähren einen schnellen Marktzutritt.

### IV.4 Langfristige Prognose

Der langfristige Zeithorizont der NanoFocus orientiert sich primär am beschriebenen „3D-Wachstumsmodell". Die konsequente Umsetzung dieses Modells bestimmt das langfristige Handeln der NanoFocus AG. Das Eindringen neuer Wettbewerber bzw. die Ausbreitung bestehender Wettbewerber wird durch den hohen Innovationsgrad der NanoFocus verhindert.

NanoFocus konzentriert sich auf das Kerngeschäft der innovativen Produktentwicklung und strebt nachhaltiges, überproportionales Wachstum durch nahe Zusammenarbeit mit Industriekunden an. Technologische Innovation, Kompetenzvielfalt zur Lösung komplexer technischer Aufgabenstellungen und Flexibilität bleiben die maßgeblichen Treiber und Erfolgsfaktoren der NanoFocus AG.

### IV.5 Branchenausblick

Die NanoFocus AG positioniert sich als Enabler und Ausrüster mit patentierten 3D-Oberflächenanalysetools für den Mikro- und Nanometerbereich.

Die NanoFocus AG ist mit neuartigen Nanotools ein Wegbereiter im Nanotechnologiebereich. Das Unternehmen profitiert als Ausrüster von global operierenden Unternehmen und Institutionen, die in Labor und Produktion mit dem Trend der Miniaturisierung bis in den Nanometerbereich innovativ tätig sind. Renommierte Studien belegen ein hohes Marktvolumen für die Nanotechnologie von ca. 100 Mrd. USD bis 1.000 Mrd. USD in einer Dekade und prognostizieren zweistellige Wachstumsraten (Wolfgang Luther und Norbert Malanowski: „Das wirtschaftliche Potenzial der Nanotechnologie", 2004/Lux Research: „The Nanotech Report", 2004-2007).

Gelingt es der NanoFocus AG, nur einen Anteil von 1 % der im Prozentbereich liegenden Mess- und Analysesysteme zu erzielen, so könnte dies Umsatzvolumina bis zu 150 Mio. USD ermöglichen.

## V. Nachtragsbericht

Das neue Geschäftsjahr ist gut gestartet. Es sind derzeit einige neue und größere Projekte in der Verhandlung.

In den Bereichen Medizintechnik, Elektronik, Stahl, Materialwissenschaften und Healthcare erwarten wir größere Abschlüsse im ersten halben Jahr. Nach wie vor steht auch eine Vertriebsvereinbarung mit einem namhaften Zulieferer der japanischen Automobilindustrie an. Wir erwarten den Vertragsabschluss ebenfalls im ersten Halbjahr 2008.

## VI. Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die eigene F&E-Abteilung, die dem Unternehmen die technologische Marktführung und Wegbereiterfunktion auf Dauer garantiert. 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 Kostenreduktion der Fertigung.

Die Aufwendungen für F&E liegen bei NanoFocus konstant zwischen 15 % und 20 %.

In 2007 wurden mehrere bedeutende Innovationsvorhaben durchgeführt bzw. abgeschlossen (Entwicklung von Standardsystemen, Shape-from-Shading, µsoft automation).

## VII. Zweigniederlassungsbericht

In Richmond/USA besteht seit Mai 2005 die hundertprozentige Tochtergesellschaft NanoFocus Inc. Das operative Geschäft wurde im Berichtsjahr 2007 planmäßig ausgeweitet.

In Ettlingen besteht seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte.

Mit der NanoFocus Materialtechnik GmbH besteht ein exklusiver Lizenzvertrag.

Oberhausen, den 20. März 2008

Der Vorstand

Dr. Hans Hermann Schreier

Marcus Grigat

Jürgen Valentin

## Bericht des Aufsichtsrats der NanoFocus AG gemäß § 171 AktG.

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2007 vom Vorstand fortlaufend mündlich und schriftlich über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen. Soweit erforderlich, wurden wesentliche geschäftliche Ereignisse und Vorhaben zusätzlich berichtet.

Im Jahr 2007 haben vier Aufsichtsratssitzungen stattgefunden, und zwar am 12.3.07, 28.6.07, 10.8.07 und am 23.11.07, an denen der Vorstand teilgenommen und in denen er ausführlich Bericht erstattet hat.

Im Übrigen haben zu einzelnen Fragen jeweils nach Bedarf Besprechungen des Aufsichtsratsvorsitzenden mit dem Vorstand, insbesondere mit dem Vorstandsvorsitzenden, stattgefunden. Weiterhin ist der Aufsichtsrat durch fortlaufende Berichte über alle wesentlichen Geschäftsvorfälle und die Entwicklung der Gesellschaft informiert worden.

In der Aufsichtsratssitzung vom 9.5.2008 hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten und von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Clostermann und Jasper GmbH geprüften und mit dem uneingeschränkten Prüfungsvermerk versehenen Jahresabschluss der Gesellschaft für 2007 geprüft. Der Abschlussprüfer hat in dieser Aufsichtsratssitzung Bericht über die Prüfung und deren Ergebnisse erstattet.

Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer sowie dem Lagebericht des Vorstands einstimmig angeschlossen. Einwendungen gegen den Jahresabschluss wurden nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss einstimmig gebilligt und damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Den Vorschlag des Vorstands, das Bilanzergebnis von 0 EUR auf neue Rechnung vorzutragen, hat der Aufsichtsrat einstimmig gebilligt.

Der drei Personen umfassende Aufsichtsrat der Gesellschaft wurde turnusmäßig auf der Hauptversammlung 2007 am 28.6.2007 vollständig neu gewählt. Neuer Aufsichtsratsvorsitzender

ist der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Ralf Terheyden. Ebenfalls neu in den Aufsichtsrat gewählt wurden Felix Krekel, Vorstandsmitglied der DESIGN Bau AG, und Gerd Mager, geschäftsführender Gesellschafter der Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH. Marco Beckmann und Dr. Dietmar Klein scheiden turnusgemäß aus. Marco Beckmann, Vorstand der Nanostart AG, hatte im Mai 2007 zwischenzeitlich den Aufsichtsratsvorsitz übernommen, nachdem der bisherige Vorsitzende Dirk Eismann unerwartet verstorben war.

Als Ersatzmitglied des Aufsichtsrats wurde Herr Prof. Dr. Altmeyer, Fachhochschule Köln, gewählt. Er hat beratend an allen Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen.

Der Aufsichtsrat spricht an dieser Stelle den Mitgliedern des Vorstands und den Mitarbeitern der Gesellschaft seinen Dank und seine Anerkennung für die im Geschäftsjahr 2007 geleistete Arbeit aus.

Oberhausen, 9. Mai 2008

Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrats

.00
25.38
126.88
8.06
69

Bilanz Aktiva 82

Bilanz Passiva 83

Gewinn- und Verlustrechnung 84

Kapitalflussrechnung 85

Vermögenslage 86

Kapital 86

Eigenkapitalveränderungsrechnung 87

Anhang 88
Erläuterungen zur Rechnungslegung 100
Gesamtaussage des Jahresabschlusses 102

Bestätigungsvermerk 104

# Bilanz Aktiva

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | EUR | EUR |
| **A. Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs** | **76.350,04** | **101.800,00** |
| **B. Anlagevermögen** | | |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände | | |
| 1. Lizenzen | 157.206,50 | 229.501,53 |
| 2. Geschäfts- oder Firmenwert | 2.791.568,00 | 3.140.514,00 |
| 3. Geleistete Anzahlungen | 94.056,35 | 15.238,71 |
| | **3.042.830,85** | **3.385.254,24** |
| II. Sachanlagen | | |
| 1. Technische Anlagen und Maschinen | 30.360,12 | 30.709,12 |
| 2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 108.568,43 | 286.637,43 |
| | **138.928,55** | **317.346,55** |
| III. Finanzanlagen | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | **124.931,18** | **124.931,18** |
| **C. Umlaufvermögen** | | |
| I. Vorräte | | |
| 1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe | 855.753,54 | 585.953,34 |
| 2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen | 85.544,66 | 69.948,55 |
| 3. Fertige Erzeugnisse und Waren | 836.519,63 | 551.961,17 |
| | **1.777.817,83** | **1.207.863,06** |
| II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 1.442.921,05 | 1.165.397,74 |
| 2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen | 488.245,14 | 256.128,83 |
| 3. Sonstige Vermögensgegenstände | 96.416,54 | 31.746,24 |
| | **2.027.582,73** | **1.453.272,81** |
| III. Wertpapiere | | |
| Sonstige Wertpapiere | 11.416,80 | 11.416,80 |
| IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks | 1.960.038,54 | 1.809.023,80 |
| **D. Rechnungsabgrenzungsposten** | 88.991,31 | 2.874,50 |
| | **9.248.887,83** | **8.413.782,94** |

# Bilanz Passiva

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | EUR | EUR |
| **A. Eigenkapital** | | |
| I. Gezeichnetes Kapital | 2.249.523,00 | 1.931.023,00 |
| II. Kapitalrücklage | 4.250.239,46 | 3.247.777,54 |
| **B. Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen** | **30.573,91** | **52.155,55** |
| **C. Rückstellungen** | | |
| Sonstige Rückstellungen | **212.810,00** | **231.628,33** |
| **D. Verbindlichkeiten** | | |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 1.896.604,81 | 525.627,47 |
| 2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen | 0,00 | 173.035,52 |
| 3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 301.246,06 | 148.453,12 |
| 4. Sonstige Verbindlichkeiten | 307.890,59 | 2.102.132,41 |
| | 2.505.741,46 | 2.949.248,52 |
| **E. Rechnungsabgrenzungsposten** | **0,00** | **1.950,00** |
| | **9.248.887,83** | **8.413.782,94** |

# Gewinn- und Verlustrechnung

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | EUR | EUR |
| 1. Umsatzerlöse | 5.313.106,82 | 4.475.917,36 |
| 2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen | 300.154,57 | 150.934,28 |
| 3. Andere aktivierte Eigenleistungen | 6.146,61 | 173.670,68 |
| 4. Sonstige betriebliche Erträge | 244.430,27 | 455.612,48 |
| 5. Materialaufwand | | |
| a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs-und Betriebsstoffe und für bezogene Waren | 2.116.250,96 | 1.740.199,12 |
| b) Aufwendungen für bezogene Leistungen | 30.939,48 | 36.684,24 |
| | **2.147.190,44** | **1.776.883,36** |
| 6. Personalaufwand | | |
| a) Löhne und Gehälter | 1.708.164,41 | 1.415.561,04 |
| b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | 270.520,28 | 243.897,10 |
| | **1.978.684,69** | **1.659.458,14** |
| 7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs | 515.885,20 | 510.711,25 |
| 8. Sonstige betriebliche Aufwendungen | 1.536.365,20 | 1.546.021,22 |
| 9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | 73.351,17 | 52.261,95 |
| 10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen | 657.246,95 | 214.502,19 |
| **11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** | **-898.183,04** | **-399.179,41** |
| 12. Außerordentliche Aufwendungen | 54.445,90 | 0,00 |
| **13. Außerordentliches Ergebnis** | **-54.445,90** | **0,00** |
| 14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 0,00 | -0,90 |
| 15. Sonstige Steuern | 1.999,00 | 1.655,93 |
| | **1.999,00** | **1.655,03** |
| **16. Jahresfehlbetrag** | **954.627,94** | **400.834,44** |
| 17. Entnahmen aus der Kapitalrücklage | 954.627,94 | 400.834,44 |
| **18. Bilanzgewinn** | **0,00** | **0,00** |

# Kapitalflussrechnung

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | TEUR | TEUR |
| Jahresergebnis | -955 | -401 |
| Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen | -2 | -3 |
| Wesentliche Aufwendungen und Erträge ohne Liquiditätswirkung: | | |
| 1. Saldo Aufwand und Ertrag aus Kursdifferenzen | 3 | 0 |
| 2. Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens | 516 | 511 |
| 3. Veränderung langfristiger Rückstellungen | 0 | 14 |
| 4. Umbuchungen von Anlage- in Umlaufvermögen | 179 | 0 |
| **Cashflow aus Umsatztätigkeit** | **-259** | **121** |
| Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva | -1.230 | -415 |
| Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva | 86 | 19 |
| **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** | **-1.403** | **-275** |
| Einzahlungen aus Anlageabgängen | 2 | 3 |
| Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen | -149 | -629 |
| **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** | **-147** | **-626** |
| Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen | 2.276 | 231 |
| Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen | 1.895 | 0 |
| Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen | -2.480 | 0 |
| **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** | **1.691** | **231** |
| Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands | 141 | -670 |
| Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Fonds | -3 | 0 |
| Finanzmittelbestand am Anfang der Periode | 1.795 | 2.465 |
| **Finanzmittelbestand am Ende der Periode** | **1.933** | **1.795** |

Der Finanzmittelbestand am Ende der Periode betrifft den Saldo aus Zahlungsmitteln (Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten) in Höhe von 1.960 TEUR (Vorjahr: 1.809 TEUR) und jederzeit fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 27 TEUR (Vorjahr: 14 TEUR).

# Vermögenslage

| | 31.12.2007 | | 31.12.2006 | | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|---|
| **Vermögen** | TEUR | % | TEUR | % | TEUR |
| Erweiterungsaufwendungen | 76 | 0,8 | 102 | 1,2 | -26 |
| Immaterielle Anlagen | 3.043 | 32,9 | 3.385 | 40,2 | -342 |
| Sachanlagen | 139 | 1,5 | 317 | 3,8 | -178 |
| Finanzanlagen | 125 | 1,4 | 125 | 1,5 | 0 |
| Anlagevermögen | 3.383 | 36,6 | 3.929 | 46,7 | -546 |
| Vorräte | 1.778 | 19,2 | 1.208 | 14,4 | 570 |
| Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | 2.028 | 21,9 | 1.454 | 17,3 | 574 |
| Wertpapiere | 11 | 0,1 | 11 | 0,1 | 0 |
| Liquide Mittel | 1.960 | 21,2 | 1.809 | 21,5 | 151 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 89 | 1,0 | 3 | 0,0 | 86 |
| Umlaufvermögen/RAP | 5.866 | 63,4 | 4.485 | 53,3 | 1.381 |
| **Bilanzsumme** | **9.249** | **100,0** | **8.414** | **100,0** | **835** |

# Kapital

| | 31.12.2007 | | 31.12.2006 | | Veränderungen |
|---|---|---|---|---|---|
| **Kapital** | TEUR | % | TEUR | % | TEUR |
| Gezeichnetes Kapital | 2.250 | 24,3 | 1.931 | 22,9 | 319 |
| Kapitalrücklage | 4.250 | 46,0 | 3.248 | 38,6 | 1.002 |
| Eigenkapital | 6.500 | 70,3 | 5.179 | 61,6 | 1.321 |
| Sonderposten für Invest. | 30 | 0,3 | 52 | 0,6 | -22 |
| Rückstellungen | 213 | 2,3 | 232 | 2,8 | -19 |
| Verbindlichkeiten | 2.506 | 27,1 | 2.949 | 35,0 | -443 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 0 | 0,0 | 2 | 0,0 | -2 |
| Fremdkapital | 2.749 | 29,7 | 3.235 | 38,4 | -486 |
| **Bilanzsumme** | **9.249** | **100,0** | **8.414** | **100,0** | **835** |

# Eigenkapitalveränderungsrechnung

| | Gezeichnetes Kapital | Kapital-rücklage | Gewinn-rücklagen | Bilanzgewinn | Eigenkapital |
|---|---|---|---|---|---|
| | EUR | EUR | EUR | EUR | EUR |
| **Eigenkapital per 01.01.2006** | **1.906.200,00** | **3.442.576,69** | **0,00** | **0,00** | **5.348.776,69** |
| Ausschüttung Dividenden | | | | 0,00 | 0,00 |
| Nicht eingeforderte ausstehende Einlagen | | | | 0,00 | 0,00 |
| Kauf/Verkauf eigener Aktien | | | | 0,00 | 0,00 |
| Sachkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007 | 24.823,00 | | 0,00 | 0,00 | 24.823,00 |
| Barkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007 | | 206.035,29 | 0,00 | 0,00 | 206.035,29 |
| Jahresergebnis | | | | -400.834,44 | -400.834,44 |
| Entnahmen Rücklagen | | -400.834,44 | | 400.834,44 | 0,00 |
| **Eigenkapital per 31.12.2006** | **1.931.023,00** | **3.247.777,54** | **0,00** | **0,00** | **5.178.800,54** |
| | | | | | |
| **Eigenkapital per 01.01.2007** | **1.931.023,00** | **3.247.777,54** | **0,00** | **0,00** | **5.178.800,54** |
| Ausschüttung Dividenden | | | | **0,00** | **0,00** |
| Nicht eingeforderte ausstehende Einlagen | | | | 0,00 | 0,00 |
| Kauf/Verkauf eigener Aktien | | | | 0,00 | 0,00 |
| Sachkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007 | 174.500,00 | 1.047.009,86 | 0,00 | 0,00 | 1.221.509,86 |
| Barkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007 | 144.000,00 | 910.080,00 | 0,00 | 0,00 | 1.054.080,00 |
| Jahresergebnis | | | | -954.627,94 | -954.627,94 |
| Entnahmen Rücklagen | | -954.627,94 | | 954.627,94 | 0,00 |
| **Eigenkapital per 31.12.2007** | **2.249.523,00** | **4.250.239,46** | **0,00** | **0,00** | **6.499.762,46** |

## Allgemeines

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne von § 267 Abs. 1 HGB.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

NanoFocus unterliegt als Gesellschaft, die im Entry Standard geführt ist, nicht den Angabepflichten für börsennotierte Gesellschaften. NanoFocus hat den Anhang um verschiedene freiwillige Angaben ergänzt, die nur für börsennotierte Gesellschaften verpflichtend sind, um die Transparenz zu erhöhen. Hinsichtlich des Lageberichtes (§ 264 Abs. 1 Satz 3 HGB) und der Prüfung des Jahresabschlusses (§ 316 Abs. 1 Satz 1 HGB) verzichtet NanoFocus auf die größenabhängigen Erleichterungen. Im Anhang (§ 288 HGB) nimmt NanoFocus die Erleichterungen teilweise in Anspruch, hinsichtlich der GuV-Posten (§ 276 HGB) werden sie in Anspruch genommen. Des Weiteren veröffentlicht NanoFocus auf freiwilliger Basis eine Corporate-Governance-Erklärung (Homepage) und die Summe der Vorstandsgehälter.

Für den Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2007 ist das Gliederungsschema der §§ 266 und 275 HGB für große Kapitalgesellschaften zugrunde gelegt worden.

Aufgrund elektronischer Rechenhilfen können sich bei den Angaben in TEUR Rundungsdifferenzen ergeben. EUR-Beträge werden gerundet ohne Nachkommastellen angegeben.

Im Geschäftsjahr werden Einmalaufwendungen für die Kapitalbeschaffung an der Börse erstmalig als außerordentliche Aufwendungen gesondert ausgewiesen. Im Vorjahr wurden solche Einmalaufwendungen im Rahmen der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen und im Lagebericht den neutralen Aufwendungen zugeordnet.

## Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Nach § 269 HGB können Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes als Bilanzierungshilfe aktiviert werden. NanoFocus macht von diesem Wahlrecht Gebrauch, wenn Projekte von großer strategischer Bedeutung durchgeführt werden und zukünftig bedeutende Einnahmen in diesem Geschäftsgebiet erwartet werden. Die Abschreibung der vorhandenen Position erfolgt seit 2007 über 4 Jahre.

Der Abschreibungsdauer des Firmenwertes liegt ein Lebenszyklus der im Rahmen der Verschmelzung mit der OM Engineering GmbH in 2001 erworbenen Technologie von 20 Jahren zu Grunde. Anhaltspunkt hierfür sind auch die Mindestlaufzeiten der zugehörigen Patente. Aus Vorsichtgründen wurde ein Abschlag von 5 Jahren vorgenommen und dem Firmenwert eine planmäßige Nutzungsdauer von

15 Jahren zu Grunde gelegt. Soweit eine dauernde Wertminderung vorliegt, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Andere erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Soweit bei der Herstellung der betriebsbereiten Nutzung wesentliche interne Aufwendungen anfallen, werden diese zu Standardkostensätzen, die notwendige Gemeinkosten enthalten, als Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt. Als Nutzungsdauer werden grundsätzlich 3 Jahre zu Grunde gelegt, wenn sich nicht ein abweichender Zeitraum, z. B. aufgrund der Laufzeit eines Patents, ergibt. Individuell für Zwecke von NanoFocus erstellte Software sowie umfangreiche Steuerungssoftware wird entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. In die Herstellungskosten der selbsterstellten Anlagen werden die direkt zurechenbaren Kosten einbezogen. Die Abschreibungen werden beim beweglichen Anlagevermögen überwiegend linear vorgenommen; die Nutzungsdauer beträgt bei technischen Anlagen und Maschinen 4 bis 8 Jahre, bei anderen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung 3 bis 10 Jahre. Geringwertige Anlagegüter werden im Jahr ihres Zugangs in voller Höhe abgeschrieben und als Abgang gezeigt.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips angesetzt.

Soweit der nach vorstehenden Grundsätzen ermittelte Wert von Gegenständen des Anlagevermögens über dem Wert liegt, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen ist, wird dem durch außerplanmäßige Abschreibungen oder Wertberichtigungen Rechnung getragen. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bei Anwendung zulässiger Bewertungsvereinfachungsverfahren oder zu niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt. In die Herstellungskosten werden die direkt zurechenbaren Kosten sowie die Fertigungs- und Materialgemeinkosten einbezogen.

Bei den Forderungen werden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung der Forderungen ausreichend Rechnung getragen.

Die sonstigen Wertpapiere werden zu Anschaffungskosten respektive dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

Die übrigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zu Anschaffungskosten ggf. gemindert durch Wertberichtigungen bzw. Rückzahlungsbeträge bilanziert.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden mit dem Kurs am Tage des Geschäftsvorfalls bewertet. Verluste aus Kursänderungen werden zum Abschlussstichtag berücksichtigt.

# I. Erläuterungen zur Bilanz

## I.1 Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes

Hinsichtlich der Entwicklung der Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sowie des Anlagevermögens ausgehend von den historischen Anschaffungskosten verweisen wir auf den unter Punkt 2 dargestellten Anlagenspiegel.

Als Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sind Kosten für externe Messungen, Beratungs- und Ingenieursleistungen für technologische Konzepte im Bereich von Nano-Maschinen ausgewiesen. NanoFocus verfolgt die Strategie, ihre bewährte Technologie neben der Nutzung im Bereich der optischen Messung für Zwecke der Qualitätssicherung auch im Bereich der kommerziellen Nutzung zur Herstellung von Nano-Maschinen einzusetzen.

## I.2 Anlagenspiegel

| | Anschaffungs- oder Herstellungskosten | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 31.12.2006 | + Zugänge | ./. Abgänge | 31.12.2007 |
| | EUR | EUR | EUR | EUR |
| I. Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes | 101.800,00 | 0,00 | 0,00 | 101.800,00 |
| II. Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | |
| 1. Lizenzen/EDV | 428.302,03 | 3.582,66 | 0,00 | 431.884,69 |
| 2. Firmenwert | 5.234.190,22 | 0,00 | 0,00 | 5.234.190,22 |
| 3. Geleistete Anzahlungen | 15.238,71 | 78.817,64 | 0,00 | 94.056,35 |
| **Summe immaterielle Vermögensgegenstände** | **5.677.730,96** | **82.400,30** | **0,00** | **5.760.131,26** |
| III. Sachanlagen | | | | |
| 1. Technische Anlagen und Maschinen | 97.041,20 | 7.250,20 | 0,00 | 104.291,40 |
| 2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 824.168,00 | 58.871,35 | 221.581,11 | 661.458,24 |
| **Summe Sachanlagen** | **921.209,20** | **66.121,55** | **221.581,11** | **765.749,64** |
| IV. Finanzanlagen | | | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 124.931,18 | 0,00 | 0,00 | 124.931,18 |
| **Summe Finanzanlagen** | **124.931,18** | **0,00** | **0,00** | **124.931,18** |
| **Summe Anlagevermögen** | **6.825.671,34** | **148.521,85** | **221.581,11** | **6.752.612,08** |

| | Aufgelaufene Abschreibungen | | | Buchwerte | |
|---|---|---|---|---|---|
| 31.12.2006 | + Zugänge | ./. Abgänge bzw. Zuschreibungen | 31.12.2007 | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
| EUR | EUR | EUR | EUR | EUR | EUR |
| 0,00 | 25.449,96 | 0,00 | 25.449,96 | 76.350,04 | 101.800,00 |
| | | | | | |
| 198.800,50 | 75.877,69 | 0,00 | 274.678,19 | 157.206,50 | 229.501,53 |
| 2.093.676,22 | 348.946,00 | 0,00 | 2.442.622,22 | 2.791.568,00 | 3.140.514,00 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 94.056,35 | 15.238,71 |
| **2.292.476,72** | **424.823,69** | **0,00** | **2.717.300,41** | **3.042.830,85** | **3.385.254,24** |
| | | | | | |
| 66.332,08 | 7.599,20 | 0,00 | 73.931,28 | 30.360,12 | 30.709,12 |
| 537.530,57 | 58.012,35 | 42.653,11 | 552.889,81 | 108.568,43 | 286.637,43 |
| **603.862,65** | **65.611,55** | **42.653,11** | **626.821,09** | **138.928,55** | **317.346,55** |
| | | | | | |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 124.931,18 | 124.931,18 |
| **0,00** | **0,00** | **0,00** | **0,00** | **124.931,18** | **124.931,18** |
| **2.896.339,37** | **515.885,20** | **42.653,11** | **3.369.571,46** | **3.383.040,62** | **3.929.331,97** |

### I.3 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von rund 296 TEUR enthalten.

Es bestehen lediglich bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von rund 177 TEUR. Des Weiteren sind hier Zinsforderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 6 TEUR für 2006 und in Höhe von 8 TEUR für 2007 enthalten. Eine mögliche Wertabschreibung bedingt durch den derzeitigen Kursverlust wird nicht vorgenommen, da es sich nach unserer Auffassung um eine vorübergehende Kursschwankung handelt.

### I.4 Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt 2.249.523 EUR und ist aufgegliedert in 2.249.523 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Gegenwert von umgerechnet je 1 EUR. Das gezeichnete Kapital hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

| | EUR | Aktienanzahl |
|---|---|---|
| Stand 1. Januar 2007 | 1.931.023 | 1.931.023 |
| Kapitalerhöhung[1)] | 174.500 | 174.500 |
| Kapitalerhöhung[2)] | 144.000 | 144.000 |
| Stand 31. Dezember 2007 | 2.249.523 | 2.249.523 |

1) – gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 10.10.2005 (genehmigtes Kapital) und Beschluss des Aufsichtsrates vom 13.06.2007, Sachkapitalerhöhung.

2) – gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 30.08.2006 (genehmigtes Kapital) und Beschluss des Aufsichtsrates vom 15.06.2007, Barkapitalerhöhung.

Der Vorstand hat am 13.06.2007 beschlossen, unter Ausschluss der Altaktionäre das Grundkapital aus genehmigtem Kapital gegen Sacheinlage zu erhöhen. Der Aufsichtsrat hat diesem Beschluss am 13.06.2007 vorbehaltlos zugestimmt. Die tbg wurde zur Zeichnung der neuen Aktien zugelassen und bringt im Gegenzug eine Forderung in Höhe von 1.221.510 EUR durch Forderungsverzicht in die NanoFocus AG ein. Diese Forderung setzt sich zusammen aus der Rückzahlung der Einlagen im Rahmen von zwei Beteiligungsverträgen (715.809 EUR und 178.952 EUR) und der zugehörigen Endvergütung in Höhe von 443.800 EUR. Mit der Eintragung der Kapitalerhöhung zum 29.06.2007 ist die auflösende Bedingung des Aufhebungsvertrages hinfällig (Pkt. 6 des Aufhebungsvertrages) und die Forderung der tbg erlischt mit sofortiger Wirkung durch Verzicht (Pkt. 3 des Aufhebungsvertrages). Die tbg erhält hierfür 174.500 Aktien mit einem Nennwert von einem Euro. Der Rest der Forderung in Höhe von 1.047.010 EUR wird als Zuzahlung in die Kapitalrücklage (gem. § 272 II Nr. 4 HGB) der NanoFocus AG geleistet.

Weiterhin sind im Zuge der Nutzung des genehmigten Kapitals II (Barkapitalerhöhung) ausgewählte institutionelle Investoren mit strategischer Ausrichtung aufgenommen worden. Die Kapitalerhöhung gegen Bareinlage hat 10 % des Grundkapitals nicht überstiegen und der Ausgabebetrag hat den Börsenpreis nicht wesentlich unterschritten. Daher wurde von der Möglichkeit des vereinfachten Bezugsrechtsausschlusses Gebrauch gemacht. Durch die Herausgabe von 144.000 Aktien fließen der NanoFocus AG liquide Mittel in Höhe von 1.054.080 EUR zu. Der marktnahe Bezugspreis der Aktien hat 7,32 EUR betragen.

### I.5 Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 10.10.2005, bis zum 30.09.2010 mit der Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, insgesamt jedoch höchstens um bis zu 794.250 EUR zu erhöhen. Davon wurde im ersten Halbjahr 2007 mit Zustimmung des Aufsichtsrates (Beschluss vom 13.06.2007) in Höhe von 174.500 EUR Gebrauch gemacht. Dieses verbleibende genehmigte Kapital beträgt damit 594.927 EUR (Genehmigtes Kapital 2005).

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 30.08.2006 wurde der Vorstand weiter ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 29.08.2011 das Kapital um 158.850 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2006). Davon wurde im ersten Halbjahr 2007 mit Zustimmung des Aufsichtsrates (Beschluss vom 15.06.2007) in Höhe von 144.000 EUR Gebrauch gemacht. Dieses verbleibende genehmigte Kapital beträgt damit 14.850 EUR (Genehmigtes Kapital 2006).

### I.6 Kapitalrücklage

| | EUR |
|---|---|
| Stand 1. Januar 2007 | 3.247.777 |
| Agio aus Sachkapitalerhöhung vom 27.06.2007 | 1.047.010 |
| Agio aus Barkapitalerhöhung vom 29.06.2007 | 910.080 |
| Entnahme | 954.628 |
| Stand 31. Dezember 2007 | 4.250.239 |

### I.7 Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen

| | EUR |
|---|---|
| | EUR |
| Stand 1. Januar 2007 | 52.156 |
| Zuführung in 2007 | 0 |
| Auflösung in 2007 | 21.582 |
| Stand 31. Dezember 2007 | 30.574 |

### I.8 Sonstige Rückstellungen

| | EUR |
|---|---|
| Urlaubsverpflichtungen | 54.000 |
| ausstehende Rechnungen | 18.000 |
| Abschlussprüfungs- und Beratungskosten | 16.500 |
| Erfindervergütungen | 49.500 |
| Archivierungskosten | 14.000 |
| Gewährleistungen | 21.500 |
| Berufsgenossenschaft | 11.560 |
| Aufsichtsratvergütungen | 13.750 |
| Tantieme Vorstand | 0 |
| Provision | 14.000 |
| **Gesamt** | **212.810** |

### I.9 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse, insbesondere Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln, aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften und aus Gewährleistungsverträgen sowie Haftungsverhältnisse aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten von Seiten der NanoFocus AG bestehen im Geschäftsjahr nicht.

## I.10 Verbindlichkeitenspiegel

| | | Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | von bis zu 1 Jahr | zwischen 1 - 5 Jahren | von mehr als 5 Jahren | **Gesamt** |
| | | TEUR | TEUR | TEUR | TEUR |
| 1. | Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 27 | 0 | 1.870 | 1.897 |
| 2. | Erhaltene Anzahlungen | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 301 | 0 | 0 | 301 |
| 4. | Sonstige Verbindlichkeiten | 244 | 64 | 0 | 308 |
| | | **572** | **64** | **1.870** | **2.506** |

## I.11 Verbindlichkeiten gg. Kreditinstitute

Stadtsparkasse Oberhausen

Kontokorrentverbindlichkeiten: 27 TEUR, Kontokorrentrahmen besteht in Höhe von 100 TEUR.

| Darlehens-Nr. | Ursprungs-betrag (EUR) | Auszahlung | Zinssatz p.a. | Zinsfestschreibung | Tilgung | Laufzeit |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6002650346 | 500.000 | 100 % | 5,87 % | gesamte Laufzeit | 30. jeden Monats | 10 Jahre |
| | | | | | ab 30.10.2007 | |
| Sicherung: | erstrangiger Teilbetrag i. H. v. 200 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet | | | | | |
| 6002650353 | 895.000 | 100 % | 5,87 % | gesamte Laufzeit | 30. jeden Monats | 10 Jahre |
| | | | | | ab 30.10.2007 | |
| Sicherung: | zweitrangiger Teilbetrag i. H. v. 400 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet | | | | | |
| 6002650379 | 500.000 | 96 % | 4,35 % | gesamte Laufzeit | halbjährlich 50 TEUR | 6 Jahre |
| | | | | | ab 30.03.2009 | |

**Sicherung für alle drei Darlehen:**

1) Sicherungsübereignung des Warenlagers in Oberhausen

2) Abtretung von Außenständen der Kunden A-Z (Globalzession)

Es gibt zum 31.12.2007 für Mietdeponat-Verbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen, Bankbürgschaften bei verschiedenen Kreditinstituten in einer Gesamthöhe von rund 224 TEUR.

### I.12 Verbindlichkeiten gegenüber Altgesellschaftern

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| | TEUR | TEUR |
| Darlehen Dirk Eismann | 64 | 116 |
| Zinsaufwendungen p.a. | 5 | 16 |

## II. Erläuterungen der Gewinn- und Verlustrechnung

### II.1 Umsatzerlöse

| Aufgliederung nach Produktgruppen | TEUR |
|---|---|
| µscan | 1.269 |
| µsurf | 2.262 |
| Systemvermietung | 196 |
| Auf- und Umrüstung | 56 |
| OEM | 734 |
| Software, Ersatzteile, Wartung | 482 |
| Sonstige | 357 |
| Abzgl. Skonti, Rabatte und sonstige Erlösschmälerungen | 43 |
| | **5.313** |

| Aufgliederung nach Regionen | TEUR |
|---|---|
| Deutschland | 2.738 |
| Europa | 1.084 |
| Asien | 684 |
| Nordamerika | 807 |
| | **5.313** |

### II.2 Angabe der Prüfungshonorare und sonstiger Beratungen

Im Geschäftsjahr wurden von dem Abschlussprüfer der Gesellschafter ausschließlich Aufwendungen für die Abschlussprüfung in Höhe von 25 TEUR als Aufwand erfasst Die sonstigen Rechts- und Beratungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr auf rund 70 TEUR.

### II.3 Periodenfremde Erträge

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind folgende periodenfremde Erträge ausgewiesen:

| | TEUR |
|---|---|
| Erträge aus dem Wegfall von Verbindlichkeiten | 0 |
| Erträge aus der Auflösung der Einzelwertberichtigungen zu Forderungen | 0 |
| Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen | 55 |
| Sonstige in der Höhe unwesentliche periodenfremde Erträge | 2 |

# III. Sonstige Angaben

## III.1 Organe der Gesellschaft

### Vorstand

- Dr. Hans Hermann Schreier, Oldenburg, Dipl.-Chemiker, Vorsitzender, Administration, Finanzen, Controlling, Marketing und Vertrieb
- Marcus Grigat, Wesel, Dipl.-Ingenieur, Fertigung und Applikation
- Jürgen Valentin, Duisburg, Dipl.-Physiker, Forschung und Entwicklung

Die Gesamtbezüge des Vorstandes belaufen sich im Berichtsjahr auf rund 272 TEUR.

### Aufsichtsrat

Turnusgemäß wurde auf der Hauptversammlung am 29.06.07 ein neuer Aufsichtsrat gewählt. Neben dem bisherigen Aufsichtsratsmitglied Ralf Terheyden, der in seinem Amt bestätigt wurde, wählte die Hauptversammlung als weiteren neuen Kandidaten Felix Krekel, der Vorstandsmitglied der Design Bau AG ist. Als drittes Mitglied verstärkt Gerd Mager, geschäftsführender Gesellschafter der Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH den Aufsichtsrat der NanoFocus AG.

Ralf Terheyden, der nach dem plötzlichen Tod von Herrn Dirk Eismann kurzfristig als neues Mitglied in den Aufsichtrat aufgenommen wurde, steht nun als Vorsitzender dem neu gewählten Aufsichtsrat vor, Felix Krekel wurde als Stellvertreter in der konstituierenden Sitzung gewählt. Als Ersatzmitglied wählte die Hauptversammlung Herrn Prof. Dr. Ing. Stefan Altmeyer, der einen Lehrstuhl am Institut für angewandte Optik und Elektronik (AOE) an der FH Köln innehat.

Der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende, Marco Beckmann, sowie das Aufsichtsratsmitglied Dr. Dietmar Klein scheiden turnusgemäß aus. Die Gesellschaft dankt beiden Aufsichtsräten für ihr bisheriges Engagement.

Mit dem Know-how des neu besetzten Aufsichtsrats soll insbesondere die Umstellung auf internationale Rechnungslegung forciert werden, die Kapitalmarktaktivitäten verstärkt und Vertriebsnetzwerke ausgebaut werden

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzt sich satzungsgemäß aus 3 Mitgliedern zusammen:

- Ralf Terheyden
  Wirtschaftsprüfer, Bad Zwischenahn, Vorsitzender
- Felix Krekel
  Vorstand der DESIGN Bau AG, München, stellv. Vorsitzender
- Gerd Mager
  Geschäftsführer der Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH, Grevenbroich

### Ersatzmitglied

- Prof. Dr. Ing. Stefan Altmeyer
  Fachhochschule Köln, Institut für Angewandte Optik und Elektronik, Köln

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates belaufen sich auf rund 21 TEUR.

# IV. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat

Sonstige Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen (Stand 31. Dezember 2007):

### Ralf Terheyden (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Ralf Terheyden (geb.1965) studierte BWL an der Universität in Göttingen. Als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei einer der großen weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften konnte er eine fundierte Berufspraxis legen, um danach einen Schwerpunkt im Bereich Corporate Finance zu intensivieren. Von 1997 bis 1999 standen daher Sanierungs- und Beratungsaufgaben im Bereich M&A im Vordergrund. Im Jahr 2000 wechselte er zu einer großen mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und leitete den Bereich Unternehmensfinanzierung. Eine renommierte Sozietät in London war die nächste Station in der Vita.

Seit Mai 2003 ist Herr Terheyden als Wirtschaftsprüfer, Diplom-Kaufmann und Steuerberater selbstständig als Gesellschafter und Geschäftsführer, seit September 2004 in eigener Gesellschaft. Im März 2007 eröffnete Herr Terheyden ein zweites Büro.

Als Vorsitzender der Elterninitiative krebskranker Kinder Oldenburg e.V. unterstützt Herr Terheyden ehrenamtlich die Geschicke des gemeinnützigen Vereins.

Seit dem Jahr 2007 ist er im Aufsichtsrat der NanoFocus AG und steht diesem seit dem 28.06.2007 vor.

Seit Februar 2008 ist Herr Terheyden Beiratsmitglied der Breeze Four GmbH.

### Felix Krekel (Stellvertretender Vorsitzender)

Felix Krekel (geb. 1967) ist seit dem 28.06.2007 im Aufsichtsrat der NanoFocus AG. Er ist seit 2006 im Vorstand der am Entry Standard notierten DESIGN Bau AG. Dort verantwortet er die Bereiche Unternehmensorganisation und Investor Relations. Als Diplom-Kaufmann, zuletzt tätig bei HSBC Trinkaus, Director Institutional Equity Sales, bringt er umfangreichen Kapitalmarkthintergrund und Kontakte für NanoFocus ein.

### Gerhard Wilhelm Mager

Gerd Mager verstärkt seit dem 28.06.2007 den Aufsichtsrat der NanoFocus AG.

Mit einem betriebswirtschaftlichen Abschluss der Hochschule St. Gallen/Schweiz leitet er als geschäftsführender Gesellschafter die Firma Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH in Neuss.

Er bringt neben einem umfangreichen Hintergrund aus dem Bereich der Werkzeugmaschinen wichtiges Know-how und Netzwerke aus dem Maschinenvertrieb ein. Herr Mager ist seit vielen Jahren im operativen Geschäft verantwortlich und ist im Industriesegment ein geschätzter und gestandener Unternehmer. Seine Kompetenz bringt er unter anderem auch im Beirat des Fachverbands des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. in Bonn ein.

Er ist seit ca. 10 Jahren bei einer kleinen, nicht börsennotierten Düsseldorfer Unternehmensberatung als AR-Vorsitzender tätig. Seit vier Jahren ist diese Firma nicht mehr im operativen Geschäft tätig, sondern hält nur einen Mietvertrag für die Schwesterfirmen. Die Firma lautet auf den Namen: Compartner AG, Düsseldorf. Die Aktien befinden sich nur in den Händen der aktiven Geschäftsführer.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats waren darüber hinaus während der letzten 5 Jahre weder Mitglied eines Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsratsorgans noch Partner eines Unternehmens oder einer Gesellschaft.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind unter der Geschäftsanschrift der Gesellschaft: Lindnerstr. 98, 46149 Oberhausen erreichbar.

Die Gesellschaft hat den Mitgliedern des Aufsichtsrats derzeit weder Darlehen gewährt noch Bürgschaften oder Gewährleistungen für sie übernommen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats waren und sind nicht an Geschäften außerhalb der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft während des laufenden und des vorhergehenden Geschäftsjahres oder an derartigen Geschäften, die noch nicht endgültig abgeschlossen sind, in weiter zurückliegenden Geschäftsjahren beteiligt.

Für 2008 ist die Einrichtung eines wissenschaftlichen Beirates geplant.

### IV.1 Arbeitnehmer

Im Jahr 2007 wurden im Durchschnitt folgende Arbeitnehmer in folgenden Gruppen beschäftigt:

| | 31.12.2007 | 31.12.2006 |
|---|---|---|
| Angestellte oder Teilzeit | 30 | 27 |
| Angestellte in Teilzeit | 4 | 4 |
| Leitende Angestellte (Vorstand) | 3 | 3 |
| Auszubildende | 2 | 1 |
| Praktikanten | 3 | 1 |
| | 42 | 35 |

### IV.2 Anteilsbesitz

Zum 31. Dezember 2007 war die Gesellschaft an den folgenden Unternehmen mit mindestens 20 % beteiligt:

| Firma | Sitz | Beteiligungsart | Eigenkapital 31. Dezember 2007 | Kapital % | Anteile am Jahresergebnis 2007 |
|---|---|---|---|---|---|
| NanoFocus Materialtechnik GmbH | Oldenburg | Stammanteile | 11,2 TEUR | 100 | 5,7 TEUR |
| NanoFocus Inc. | Glen Alle/ Virginia | Stammanteile | -281,4 TUSD | 100 | -145,4 TUSD |

### IV.3 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

| | TEUR |
|---|---|
| Aufträge für Investitionen im Anlagevermögen | 0,00 |
| Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen 2007 | 237,20 |
| 2008 | 236,90 |
| 2009 bis 2011 | 621,20 |

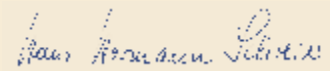
### IV.4 Entsprechenserklärung

NanoFocus ist börsennotiert im Entry Standard als ein Teilbereich des Open Market (Freiverkehr). Somit liegt grundsätzlich keine Verpflichtung zur Abgabe einer Erklärung gemäß §161 AktG vor. Bereits im Jahr 2006 wurde erstmals die Entsprechenserklärung gemäß Corporate Governance auf freiwilliger Basis abgegeben. Die freiwillige Unterwerfung soll zusätzliche Transparenz in die Unternehmenskommunikation bringen.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG haben die Erklärung nach § 161 AktG zur Anwendung des Corporate Governance Codex am 21.12.2007 erneuert und den Aktionären auf der Website: www.nanofocus.de dauerhaft zugänglich gemacht.

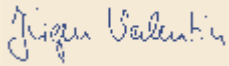
Oberhausen, den 20. März 2008

NanoFocus AG
Der Vorstand



Dr. Hans Hermann Schreier

Marcus Grigat



Jürgen Valentin

# V. Feststellungen und Erläuterungen zur Rechnungslegung

## V1. Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung

### V.1.1 Buchführung und weitere geprüfte Unterlagen

#### V.1.1.1 Organisation der Buchführung

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2006 ihr Rechnungswesen auf eine ERP-Software umgestellt. Das Rechnungswesen der Gesellschaft (Finanz- und Anlagenbuchhaltung sowie Materialwirtschaft) erfolgt auf einer eigenen EDV-Anlage unter Verwendung der ERP-Software der Firma Abas.

Für die Lohn- und Gehaltsbuchführung hat die Gesellschaft eine Steuerberatersozietät beauftragt. Diese wickelt die Abrechnungen unter Einsatz von Software der DATEV e. G., Nürnberg, ab. Der Jahresabschluss wurde anhand eines Kontensaldenausdrucks und durch Einfügung von Nachtragsbuchungen entwickelt; bei Beendigung unserer Prüfung wurde ein endgültiger Saldenausdruck erstellt, der mit der in diesem Bericht enthaltenen Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung übereinstimmt.

#### V.1.1.2 Bestandsnachweise

Die immateriellen Vermögensgegenstände und die Gegenstände des Sachanlagevermögens sind wert- und mengenmäßig in EDV-Ausdrucken, die Darlehen und Ausleihungen in Saldenlisten erfasst, die Beteiligungen durch Urkunden sowie Registereinträge belegt.

Das Vorratsvermögen ist in Bestandslisten zusammengestellt. Die Mengenangaben basieren auf körperlichen Bestandsaufnahmen zum Bilanzstichtag.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zum Bilanzstichtag in Saldenlisten und anderen Unterlagen erfasst; Saldenbestätigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden in Stichproben entsprechend einer durch uns getroffenen Auswahl eingeholt.

Das Grundkapital entspricht der Satzung und dem Handelsregistereintrag.

Für die langfristigen Verbindlichkeiten liegen schriftliche Darlehensverträge und Tilgungspläne, für die Bankschulden Tagesauszüge (Abschlussmitteilungen) vor. Von den Kreditinstituten wurden Bankbestätigungen auf den Bilanzstichtag erteilt.

Die übrigen Verbindlichkeiten sind in Saldenlisten und sonstigen Aufstellungen erfasst und z.T. durch Bescheide, Bestätigungen Dritter, Verträge und Unterlagen der Personalabteilung nachgewiesen.

Die Bilanzvermerke oder entsprechende Angaben im Anhang sind durch Verträge bzw. Saldenbestätigungen und Berechnungen belegt.

#### V.1.1.3 Feststellungen

Abschließend stellen wir fest, dass die Buchführung und die weiteren geprüften Unterlagen den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung entsprechen.

Die Bücher, Belege und sonstigen Unterlagen sind nach kaufmännischen Grundsätzen sorgfältig und gewissenhaft geführt, die Belege ordnungsgemäß angewiesen, hinreichend erläutert und übersichtlich aufbewahrt.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir keine Feststellungen getroffen, die Mängel in der Sicherheit der für Zwecke der Rechnungslegung IT-gestützt verarbeiteten Daten erkennen lassen.

Die Gesellschaft unterhält ein angemessenes internes Kontrollsystem um die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung sicherzustellen. Die Buchführung entspricht den gesetzlichen Vorschriften einschließlich der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. Die aus den weiteren geprüften Unterlagen zu entnehmenden Informationen sind ordnungsgemäß in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht abgebildet.

## V.1.2 Jahresabschluss

### V.1.2.1 Feststellungen

Der Jahresabschluss der NanoFocus AG zum 31. Dezember 2007 ist diesem Bericht vorangestellt.

Der Jahresabschluss wurde ordnungsmäßig aus der Buchführung und den weiteren geprüften Unterlagen abgeleitet.

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB. Von den größenabhängigen Erleichterungen für kleine Kapitalgesellschaften wurde teilweise Gebrauch gemacht.

Die börsenrechtliche Verpflichtung zur Prüfung des Jahresabschlusses ergibt sich nach unseren Feststellungen mittelbar aus § 17 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Entry Standard).

Die Berichtsgesellschaft ist nach unseren Feststellungen weder nach handels- noch nach börsenrechtlichen Bestimmungen verpflichtet, für 2007 einen Konzernabschluss aufzustellen. Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert im Sinne von § 2 Abs. 5 des Wertpapierhandelsgesetzes. Zu dem findet für die Gesellschaft zum Bilanzstichtag 31.12.2007 die Befreiungsvorschrift des § 293 Abs. 1 HGB im Zusammenhang mit den Größenklassenkriterien des § 267 HGB Anwendung.

### V.1.2.2 Gliederung

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entspricht den §§ 266 bzw. 275 HGB so wie den §§ 150 bis 158 AktG. Das Prinzip der Darstellungsstetigkeit ist beachtet worden.

### V.1.2.3 Bilanzierung und Bewertung

Der Jahresabschluss wurde unter Beachtung der generellen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften der §§ 246 bis 256 HGB sowie unter Berücksichtigung der ergänzenden Ansatz- und Bewertungsvorschriften für Kapitalgesellschaften (§§ 269 bis 274a, 279 bis 283 HGB) aufgestellt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind in diesem Anhang dargestellt und wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert beibehalten. Der Stetigkeitsgrundsatz wurde beachtet.

### V.1.2.4 Anhang

Der Anhang ist klar und übersichtlich aufgestellt. Die erforderlichen Angaben zur Gliederung sowie zur Bilanzierung und Bewertung sind vollständig und zutreffend. Die übrigen Pflichtangaben gemäß § 285 HGB und § 160 AktG sind, soweit zutreffend, enthalten. Der Aufbau des Anhangs hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.

Die Gesamtbezüge des Vorstands wurden im Anhang angegeben. Die erweiterte Angabepflicht börsennotierter Unternehmen für Geschäftsjahre ab 2006 nach dem Vorstandvergütungs-Offenlegungsgesetz ist für die Gesellschaft nicht anzuwenden.

Für den Anhang wurden die größenabhängigen Erleichterungen für kleine Kapitalgesellschaften gemäß § 288 Satz 1 HGB zutreffend in Anspruch genommen.

## V.1.3 Lagebericht

Der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2007 der NanoFocus AG ist diesem Bericht vorangestellt.

Die Darstellung des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild. Die wesentlichen Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung werden zu treffend dargestellt.

Nach Schluss des Geschäftsjahrs eingetretene Vorgänge von besonderer Bedeutung, über die zu berichten gewesen wäre, sind uns nicht bekannt geworden.

Der Lagebericht geht ausreichend auf die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft, den Bereich Forschung und Entwicklung sowie auf bestehende Zweigniederlassungen ein.

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung steht der Lagebericht im Einklang mit dem Jahresabschluss und den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen und vermittelt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft. Der Lagebericht entspricht somit den gesetzlichen Vorschriften.

# VI. Gesamtaussage des Jahresabschlusses

## VI.2.1 Feststellungen zur Gesamtaussage

Nach § 321 Abs. 2 Satz 3 HGB hat der Abschlussprüfer darauf einzugehen, ob § 264 Abs. 2 HGB beachtet wurde und der Abschluss danach insgesamt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt.

Wir nehmen auf unsere in den folgenden Abschnitten 2.2 und 2.3 aufgeführten Erläuterungen zu den Bewertungsgrundlagen, zu deren Änderungen, zu den sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen und den Aufgliederungen und Erläuterungen Bezug.

Der Jahresabschluss insgesamt, d.h. das Zusammenwirken von Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang, vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

## VI.2.2 Bewertungsgrundlagen und sachverhaltsgestaltende Maßnahmen

Im Zusammenhang mit der Feststellung über die Ordnungsmäßigkeit der Gesamtaussage des Jahresabschlusses hat der Abschlussprüfer weitere Erläuterungen aufzunehmen, die zum Verständnis der Gesamtaussage des Jahresabschlusses erforderlich sind. In diesem Rahmen gehen wir auf die wesentlichen Bewertungsgrundlagen gem. § 321 Abs. 2 Satz 4 erster Halbsatz HGB sowie auf den Einfluss, den Änderungen in den Bewertungsgrundlagen und sachverhaltsgestaltende Maßnahmen insgesamt auf die Gesamtaussage des Jahresabschlusses haben, gem. § 321 Abs. 2 Satz 4 zweiter Halbsatz HGB ein.

Ergänzend zu den in diesem Abschnitt vorgenommenen Erläuterungen verweisen wir auf die Ausführungen der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft im Anhang zur Bewertung und Bilanzierung.

Unter Bewertungsgrundlagen sind die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – insbesondere die Ausübung von Wahlrechten – so wie die für die Bewertung von Vermögensgegenständen und Schulden maßgeblichen Faktoren zu verstehen.

Die Bewertung erfolgte nach den Grundsätzen der Unternehmensfortführung.

Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes werden nach § 269 HGB als Bilanzierungshilfe vor dem Anlagevermögen aktiviert. Dabei handelt es sich um ein Projekt aus dem Vorjahr zum Einstieg in den Fertigungsbereich von sogenannten „Nanomaschinen". Die Aufwendungen werden seit 2007 über 4 Jahre abgeschrieben. Auf eine weitere Zuführung in 2007 wurde von Seiten der Geschäftsführung verzichtet.

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten vermindert um planmäßige Abschreibungen bewertet. Der Firmenwert wird entsprechend der planmäßigen Nutzung über 15 Jahre abgeschrieben. In 2007 wurden Abschreibungen i.H.v. 349 TEUR vorgenommen. Erforderliche interne Aufwendungen, um angeschaffte Vermögensgegenstände in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, werden zu Standardkostensätzen, die notwendige Gemeinkosten enthalten, als Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt.

Das Anlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen angesetzt. In die Herstellungskosten der selbsterstellten Anlagen fließen die Einzel- und die notwendigen Gemeinkosten ein. Diese werden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände überwiegend linear abgeschrieben. Die Nutzungsdauern werden entsprechend den von der Finanzverwaltung vorgegebenen amtlichen Abschreibungstabellen angesetzt.

Der Ansatz der Vorräte erfolgt zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. mit dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert. Dieser beinhaltet neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch anteilige Fertigungsgemeinkosten. Die Bewertung erfolgte zu Durchschnittspreisen.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden mit ihren Nennbeträgen abzüglich Pauschalwertberichtigungen i.H.v. 14 TEUR (1 % des Nettobetrags der Forderungen) bilanziert. Aufgrund der von der Geschäftsleitung durchgeführten Einzelbeurteilungen wurden auch für im Prüfungszeitraum fällige Großforderungen des Bilanzstichtages (267 TEUR) wie im Vorjahr keine Einzelwertberichtigungen gebildet.

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich ausschließlich um Forderungen gegenüber der 100 %-Vertriebstochtergesellschaft NanoFocus Inc. in den USA. Die Forderungen setzen sich zusammen aus Darlehen nebst gestundeter Zinsen i.H.v. 190 TEUR sowie gestundeter Forderungen aus Liefergeschäften i.H.v. 298 TEUR. Der Posten ist im Geschäftsjahr 2007 durch Liefergeschäfte um 232 TEUR auf insgesamt 488 TEUR angestiegen. Die in der Errichtungsphase gewährte Finanzierung dient auch zur Überbrückung der erwarteten Anfangsverluste bei der NanoFocus Inc.

Gemäß dem Jahresabschluss 2007 erwirtschaftete die US-Tochtergesellschaft im Geschäftsjahr 2007 bei einem Umsatz i.H.v. 556 TUSD einen Fehlbetrag i.H.v. 145 TUSD. Sie weist damit zusammen mit dem Verlustvortrag aus dem Gründungsjahr i.H.v. 137 TUSD ein negatives Kapital i.H.v. 281 TUSD aus. Ein Forderungsausgleich ist im Geschäftsjahr aufgrund der wirtschaftlichen Verhältnisse der Vertriebstochtergesellschaft nicht erfolgt. In Hinblick auf die positiven Planungsrechnungen sowie der derzeitigen Lage bei den Auftragsverhandlungen für die US-Gesellschaft sieht die Geschäftsführung der Gesellschaft derzeit keinen Wertberichtigungsbedarf auf die Forderungen. Bis zum Abschluss der Prüfungshandlungen wurden aus der USA Forderungen aus Lieferung und Leistungen i.H.v. 200 TUSD ausgeglichen.

Die Geschäftsleitung hat auf Basis der vorliegenden Erkenntnisse eine eigene Einschätzung der Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Forderungen gegen verbundene Unternehmen vorgenommen und aus ihrer Sicht keinen Abwertungsbedarf festgestellt. Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung von geschätzten Werten, insbesondere die Beurteilung von zum Teil weit in der Zukunft liegenden Planwerten, mit besonderer Unsicherheit behaftet ist. Wir haben uns daher in Gesprächen mit der Geschäftsleitung über die den Bewertungen zu Grunde gelegten Annahmen informiert. Nach unserer Einschätzung wurden die Annahmen innerhalb einer Bandbreite möglicher plausibler Werte unter der Annahme einer zukünftigen günstigen Entwicklung getroffen. Wir weisen darauf hin, dass sich bei einer gegenüber den getroffenen Annahmen abweichenden Zukunftsentwicklung ein Abschreibungsbedarf in den Folgejahren ergeben kann.

Im Berichtsjahr wurde unter Ausnutzung des bestehenden genehmigten Kapitals zunächst eine Sachkapitalerhöhung und anschließend eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen beschlossen. Der Ausgabekurs für die Sachkapitalerhöhung (Debt-Equity-Swap mit der tbg/KfW) betrug 7,0 EUR je Aktie und für die Barkapitalerhöhung 7,53 EUR je Aktie. Das Grundkapital erhöhte sich dabei insgesamt um 318,5 TEUR. Die vereinnahmten Agios in Höhe von 1.957 TEUR wurden der Kapitalrücklage zugeführt.

Der Zuschuss für die Anschaffung von zwei Softwareeinheiten im Geschäftsjahr 2006 durch öffentliche Fördergelder wurde i.H.v. 65 TEUR in den Sonderposten für Investitionszuschüsse eingestellt. Die Auflösung des Sonderpostens erfolgt entsprechend der Abschreibungsdauer der geförderten Anlagegüter über drei Jahre. In 2007 wurden Auflösungen i.H.v. 22 TEUR vorgenommen.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Die Verbindlichkeiten gegenüber den Altaktionären wurden bis auf ein Darlehen i.H.v. 64 TEUR abgelöst und mit 7,5 % verzinst. Im Berichtsjahr sind Zinsen i.H.v. 14 TEUR (Vorjahr: 16 TEUR) angefallen.

Die Einlagen zweier stiller Gesellschafter i.H.v. 1.790 TEUR wurden innerhalb des Berichtsjahres abgelöst. Dabei sind einmalige Endvergütungen i.H.v. 484 TEUR sowie laufende erfolgsunabhängige Zinsen i.H.v. 81 TEUR angefallen. Durch die Einlage der Forderung der tbg aus der stillen Einlage und Teile der daraus resultierenden Endvergütung gegen Anteile an der Gesellschaft im Rahmen Sachkapitalerhöhung wirkten sich 327 TEUR der Endvergütung nicht liquiditätswirksam aus.

Sachverhaltsgestaltende Maßnahmen, die von der üblichen Gestaltung abweichen und die sich auf die Gesamtaussage des Jahresabschluss wesentlich auswirken, wurden nicht festgestellt.

## VI.2.3 Aufgliederungen und Erläuterungen

### VI.2.3.1 Wirtschaftliche Grundlagen

Entsprechend dem Satzungszweck der NanoFocus AG ist der Gegenstand des Unternehmens die Entwicklung, die Erstellung und der Vertrieb von optoelektronischen Mess- und Qualitätssicherungssystemen sowie die damit zusammenhängenden Mess-, Service- und Beratungsleistungen. Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die zur Erreichung des Gesellschaftszwecks notwendig oder nützlich erscheinen, insbesondere zum Erwerb und zur Veräußerung von Grundstücken, zur Errichtung von Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland, zur Beteiligung an anderen Unternehmen gleicher oder verwandter Art und anderen Unternehmen sowie zum Abschluss von Interessengemeinschaftsverträgen.

Die Gesellschaft ist in gemieteten Räumen in der Lindnerstraße 98, Oberhausen, tätig.

# Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der NanoFocus AG, Oberhausen, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bremen, den 9. Mai 2008

Clostermann & Jasper Partnerschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

gez. Gampper (Wirtschaftsprüfer)

gez. Jasper (Wirtschaftsprüfer)

## Finanztermine 2008

| | |
|---|---|
| Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2007 | 26. Juni 2008 |
| Veröffentlichung Halbjahresbericht zum 30.06.2008 | 20. August 2008 |

## Roadshows

| | |
|---|---|
| 8. M:access Analystenkonferenz der Börse München | 9. April 2008 |
| CdC Capital Small-Cap Konferenz „Seven Sins – Seven Chances“ | 23. April 2008 |
| NanoEquity Asia 2008, Singapur | 28.-29. Mai 2008 |
| DZ-Bank Investorenforum im Rahmen der Optatec, Frankfurt | 18. Juni 2008 |

## Investor Relations

Joachim Sorg
Head of Corporate Affairs

Tel.: +49 (0) 208-62 000-54
Fax: +49 (0) 208-62 000-99
irel@nanofocus.de
www.nanofocus.de

**Impressum**
NanoFocus AG | Lindnerstraße 98 | D-46149 Oberhausen
Tel.: +49 (0) 208-62 000-0 | Fax: +49 (0) 208-62 000-99
E-Mail: info@nanofocus.de | Internet: www.nanofocus.de
Handelsregisternummer: HRB 13864 Duisburg
Sitz der Gesellschaft: Oberhausen
USt.-ID-Nr.: DE 169599353
Vorstandsvorsitzender: Dr. Hans Hermann Schreier
Aufsichtsratsvorsitzender: Ralf Terheyden

**Erstellung**
Art-Direction: Oliver Nicolay | www.nicolaygrafik.de
Text und redaktionelle Bearbeitung:
Michael Schneiberg | www.schneiberg.de
Text, Redaktion: NanoFocus AG
Bildnachweis: NanoFocus AG | Deutsche Börse AG |
iStockPhoto | Getty Images | dreamstime | Photodisc

**NanoFocus AG**
Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel.: +49 (0) 208-62 000-0 | Fax: +49 (0) 208-62 000-99 | info@nanofocus.de | www.nanofocus.de