

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Umsatz und Auftragseingang der NanoFocus AG haben sich im ersten Halbjahr 2014 verbessert. Zum Stichtag der Halbjahresbilanz wiesen wir einen Umsatz von 4,6 Mio. EUR aus. Damit lagen wir schon über den zur Hauptversammlung genannten 4 Mio. EUR und konnten knapp 2 Mio. EUR gegenüber dem Vergleichshalbjahr 2013 zulegen. Der Auftragseingang lag zum Halbjahr bei rund 5 Mio. EUR.


Wir sind mit dieser Entwicklung zufrieden, doch wir wissen, dass dies nur erste Schritte auf einem Weg zurück in die Gewinnzone sind. Beim Geschäftsergebnis liegen wir noch nicht in den von uns angestrebten Bereichen. Die aktuelle Entwicklung ist jedoch eine spürbare Verbesserung und lässt uns optimistisch auf die zweite Jahreshälfte blicken.

Neue Impulse im Standardgeschäft

Ein wichtiges Ziel ist die Verbesserung unseres Standardgeschäfts. Hier haben wir mit dem μ surf expert ein leistungsstarkes, neues Produkt im Premiumsegment. Erstmals auf der Control 2014 vorgestellt stieß der Allrounder bereits auf positive Resonanz. Ein hochwertiges Messgerät für den industriellen Mittelstand, das beste Messfähigkeiten und exzellente Komponenten mit Automatisierbarkeit und Produktionstauglichkeit vereint. Wir rechnen damit, den μ surf expert ab dem dritten Quartal erfolgreich im Markt platzieren zu können.

Voraussetzung und Grundlage für die Erhöhung der Verkaufschancen war der Ausbau unserer Vertriebsstrukturen. Durch eine umfassende organisatorische Optimierung und den Aufbau neuen Personals in 2013 und Anfang 2014 sehen wir uns nun in einer guten Position, unsere Marktchancen im Standardgeschäft besser zu nutzen.





»Es geht in den kommenden Monaten darum, die positiven Trends des ersten Halbjahrs nachhaltig auszubauen.«

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

Schon jetzt liegen wir bei der Anzahl konkreter Kundenanfragen, Vorführungen und Verkaufsaktionen deutlich über dem Vorjahr.

Aktuelle Wachstumstreiber und Zukunftschancen

Im Vergleich zum letzten Halbjahr in 2013 konnten wir mit unserem System μ surf cylinder für die Zylinderinspektion in den ersten sechs Monaten 2014 ein Umsatzwachstum sowie eine deutliche Zunahme beim Auftragseingang verzeichnen. Auch beim μ sprint zur Qualitätskontrolle in der Halbleiterproduktion erreichen wir bei den Auftragseingängen wieder Vorjahresniveau. Erfreulich im Halbleiterbereich ist der gestiegene Umsatz im ersten Halbjahr, weil zahlreiche im letzten Jahr akquirierte Projekte nun in der ersten Jahreshälfte 2014 erfolgreich realisiert wurden. Beide Branchen, Automobil und Halbleiter, zeigen gute Aussichten für ein erfolgreiches zweites Halbjahr.

Im Bereich der Medizintechnik konnten wir in 2014 ebenfalls bereits ein leistungsfähiges System ausliefern. Ein zweites Kundenprojekt befindet sich in Vorbereitung. Perspektivisch sehen wir für die kommenden Jahre generell gute Chancen im Bereich der industriellen Qualitätssicherung in der Medizintechnik. Vor allem bei der Herstellung hochwertiger Implantate sind unsere Messsysteme hervorragend geeignet, um die Produktionskontrolle unserer Kunden deutlich zu verbessern und die Wettbewerbschancen der Medizintechnikerhersteller zu steigern.

Verlängerung des Liefervertrags mit Forensic Technology, Inc.

Forensic Technology, Inc. aus Kanada gehört zu den wichtigsten langjährigen Kunden der NanoFocus AG. Seit vielen Jahren rüsten wir den Weltmarktführer für kriminaltechnische Analysegeräte mit unseren Sensoren aus –



Weltmarktführer in Kriminaltechnik: ein langjähriger NanoFocus-Kunde.

ein gewachsenes Kundenverhältnis, das von großer gegenseitiger Wertschätzung und Verlässlichkeit geprägt ist. Die Sensoren der NanoFocus AG sind heute eine Kerntechnologie für Forensic Technology.

Die erfolgreiche Verlängerung des Liefervertrags war deshalb ein besonderes Thema und ein wichtiger Schritt für uns. Die Fortsetzung des Liefervertrags um weitere fünf Jahre bestätigt die gute Zusammenarbeit und zeigt die ungebrochene Kundenzufriedenheit mit unserer Technologie. Wir konnten die Systeme des Kunden erfolgreich auf die neueste Generation unserer Messsysteme umstellen und beliefern den Kriminaltechnikspezialisten mit einem Premiumprodukt von höchster Qualität – ganz im Sinne auch der eigenen Produktphilosophie von Forensic Technology, Top-Qualität im gehobenen Preissegment anzubieten.

Eigene Gesellschaft für Aktivitäten im Bereich der Hautanalyse

Entsprechend unserer Geschäftsstrategie wird sich die NanoFocus AG auf die vier bereits besetzten Industrie-Marktnischen für Prozesswerkzeuge sowie auf das Standardgeschäft konzentrieren.

Durch gemeinsame Entwicklungsprojekte mit Medizinern verfügt die NanoFocus AG jedoch über spezialisiertes Wissen in Anwendungsbereichen der medizinischen Oberflächenmessung, zum Beispiel im Bereich der Hautanalyse. Um dieses Wissen – das nicht in unserem Kernbereich industrieller Prozesswerkzeuge liegt – wirtschaftlich zu verwertbar zu machen und die Weiterentwicklung der vorhandenen Hardwarebasis zu ermöglichen, gliedern wir Teile unseres Medizintechnikgeschäfts in die 100%-Tochter mikroskin GmbH aus.

Hierdurch erleichtern wir den Zugang neuer Investoren, um durch entsprechende Beteiligungen die sichere Fertigstellung und Gesamtverwertung eines Hautsensors zu ermöglichen. Alle Chancen der NanoFocus-Aktionäre bleiben gewahrt. Unser Ziel ist es, im Rahmen der mikroskin GmbH mit der Unterstützung eines Investors innerhalb der nächsten drei Jahre einen leistungsfähigen und marktreifen Sensor zur Hautdiagnostik zu entwickeln.

Auszeichnung als Top-Innovator

Die NanoFocus AG wurde im Juni 2014 mit der begehrten Auszeichnung »Top 100« als herausragendes Innovationsunternehmen geehrt. Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung, da sie insbesondere die Summe der Innovationstätigkeiten berücksichtigt und vor allem auf eine Umsetzung der Ideen in Markterfolge Wert legt.

Der Auszeichnung durch eine renommierte Jury geht ein anspruchsvolles und strenges Auswahlverfahren voraus. Das Siegel als »Top-Innovator« ist deshalb eine besondere Bestätigung unserer Unternehmensphilosophie und unseres Managementanspruches. Es war immer das Anliegen der Geschäftsführung, bei NanoFocus eine beständige Innovationskultur zu prägen, die nachhaltige Weiterentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit ermöglicht. Innovationsfähigkeit zeigt sich für uns nicht nur im einzelnen Produkt sondern in einem langfristigen Bestreben, Technologien fortlaufend weiterzuentwickeln und ihre Möglichkeiten entsprechend der Anforderungen wachstumsstarker High-Tech-Märkte zu nutzen.



Ausblick und Ziele

Es geht in den kommenden Monaten darum, die positiven Trends des ersten Halbjahrs nachhaltig auszubauen. Nachdem wir unser anvisiertes Halbjahresziel von über 4 Mio. EUR erfolgreich erreichen konnten, streben wir unverändert einen Jahresumsatz von 11 Mio. EUR mit einer Rückkehr in die Gewinnzone an. Als operative Ziele stehen für uns vor allem eine Steigerung der Effektivität im Vertrieb mit einer Erhöhung der Abschlussquote im Mittelpunkt. Aufgrund des bisherigen Jahresverlaufs blicken wir zuversichtlich auf die kommenden Monate.

Mit freundlichen Grüßen



Dipl.-Phys. Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher