

Halbjahres-
bericht 2006

nanofocus[®]
see more ■

Geschäftsentwicklung und Lage

Rechnungslegung nach HGB	30.06.2006	30.06.2005	Veränderungen	31.12.2005
	TEUR	TEUR		TEUR
Bilanzsumme	8.439	6.142	37,4%	8.536
Anlagevermögen	3.887	3.927	-1,0%	3.910
Umlaufvermögen	4.462	2.194	103,4%	4.611
Eigenkapital	5.232	1.795	191,5%	5.349
Verbindlichkeiten	3.127	4.281	-27,0%	3.050
Forderungen	1.440	304	373,0%	1.151
Umsatzerlöse	1.914	1.095	74,8%	3.057
Gesamtleistung	2.369	1.327	78,5%	3.815
Rohertrag	1.327	817	62,4%	1.968
Personalaufwand	771	645	19,5%	1.286
Abschreibungen	230	234	-1,7%	433
Ergebnis	-117	-557	440 TEUR	-497
Cashflow	113	-323	436 TEUR	-64
Investitionen	227	29	682,8%	149
Durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer	29	26	11,5%	27
Eigenkapitalquote	62%	29%	33 PP	63%
Eigenkapitalrendite	-2,24%	-31%	28,76 PP	-9,30%
EBITDA	193	-197	390 TEUR	215
EBITDA-Marge	10,10%	-17,99%	28,09 PP	7,03%
EBIT	-38	-431	393 TEUR	-218
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-0,06	n/a	n/a	-0,26
Flüssige Mittel	1.758	574	206,3%	2.465

Inhalt

Darstellung zum Geschäftsverlauf	2
Umsatzverteilung	3
Ausweitung der Produktion	4
Beschaffungsmarkt	4
Umzug	4
Kundenbefragung	5
Koreanisch-deutscher Nano-Workshop	5
ISO 9001	5
Vertriebsvertrag mit Kaitronic	5
Wertpapierprospekt gebilligt	5
Investor-Relations-Tätigkeit	6
Entwicklung und Ausblick 2006	6

Finanzkennzahlen im Überblick	8-9
-------------------------------	-----

Finanzinformationen 2006 (nach HGB)

Bilanz Aktiva	10
Bilanz Passiva	11
Gewinn- und Verlustrechnung	12
Kapitalflussrechnung	13
Eigenkapitalveränderungsrechnung	14
Vermögenslage	15
Kapital	15

Finanztermine, Kontakt	16
------------------------	----

Daten zur Aktie

ISIN:	DE0005400667
WKN:	540066
Kürzel:	N2F
Branche:	Sonstige Technologie
Transparenzlevel:	EntryStandard/OpenMarket(Freiverkehr)

Börsenlistings:

Berlin-Bremen im Freiverkehr
Frankfurt im Open Market (Entry Standard)
Stuttgart im Freiverkehr

Designated Sponsors:

EQUINET SECURITIES AG
VEM AKTIENBANK AG

Bericht des Vorstandes

Darstellung zum Geschäftsverlauf

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die NanoFocus AG erzielte in 2006 das beste Halbjahresergebnis der Firmengeschichte. Die Umsatzerlöse betragen zum ersten Halbjahr 2006 TEUR 1.914. Dies ist ein Umsatzwachstum von +75% gegenüber 1.095 TEUR im ersten Halbjahr 2005. Mit dieser positiven Entwicklung starteten wir planmäßig die erste Phase unserer angestrebten Umsatzentwicklung.

Erstmals werden nun individuell in Kundenprojekten entwickelte Nanotools-Produkte mehrfach verkauft. Die Entwicklungszeiten für diese Lösungen betragen teilweise bis zu drei Jahre.

Ein wesentlicher Grund für das Umsatzwachstum ist das Fachgebiet der Forensik, in der unsere Produkte zu kriminaltechnischen Untersuchungen eingesetzt werden. So wurden im aktuellen Geschäftsjahr 2006 bereits zehn Geräte produziert und geliefert. Ursprünglich waren für das laufende Jahr acht Bestellungen von OEM-Geräten avisiert. Auch für die folgenden zwei Geschäftsjahre erwartet NanoFocus in der Forensik einen bedeutenden Schwerpunkt des angestrebten Umsatzwachstums.

Ein weiterer Wachstumsmarkt ergibt sich durch die Entwicklung des Motoren-Inspektionssystems μ surf®-Cylinderinspector. Insbesondere durch die messtechnisch kontrollierte Optimie-

rung der Laufbuchsen von Aluminium-Silizium-Motoren lassen sich Leistung und Qualität neuer Motorengenerationen steigern. Im Jahr 2007 rechnen wir mit den ersten größeren Umsätzen in diesem Bereich. Durch die Integration der Cylinderinspector-Technologie in die Motorenfertigung verschiedener Automobilhersteller werden wir künftig Wachstumseffekte erzielen. Der Gesamtmarkt für derartige Speziallösungen im Automobilbereich hat nach eigenen Recherchen ein Umsatzpotenzial von ca. EUR 100 Mio.

Neben einer weiteren Verbreiterung der Kundenbasis konnten wir auch unser Geschäft mit Bestandskunden erfolgreich ausbauen. Von uns entwickelte Einzellösungen wurden im Key-Account-Geschäft bereits mehrfach und in größeren Stückzahlen angefragt.

Die durchschnittlich verkaufte Gerätezahl liegt bisher bei ca. 40 Stück pro Jahr. Doch allein im ersten Halbjahr 2006 konnte die Verkaufszahl bereits auf 24 gesteigert werden. Jedes verkaufte Gerät bedeutet über den Verkaufserfolg hinaus

zunehmende Dienstleistungen für unser Unternehmen. NanoFocus bietet ein Serviceangebot im Bereich Soft- und Hardware, welches aktuell rund 22% des erzielten Umsatzes ausmacht.

Wir verstärken unseren Unternehmensbereich Service kontinuierlich durch zusätzliche Personalkräfte. Unsere Mitarbeiter können die Wünsche und Aktualisierungen der Kunden effektiv und direkt vor Ort umsetzen.

Unser Ergebnis hat sich sowohl auf EBITDA- als auch auf EBIT-Basis stark verbessert, und dies trotz intensiver Forschungsaufwendungen. So konnten wir erstmals einen positiven operativen Cashflow in Höhe von TEUR 113 erzielen. NanoFocus ist optimistisch, im nächsten Jahr deutlich positive Ergebniskennzahlen auf Basis EBITDA, EBIT, EAT und Cashflow zu erreichen, und strebt bereits im aktuellen Geschäftsjahr ein ausgeglichenes Ergebnis auf EBIT-Basis an. Ab 2008 halten wir zweistellige EBIT-Renditen für möglich.

Umsatzverteilung

47% unserer Umsätze entfallen auf µsurf®-Produkte, 31% auf µscan®. Die Dienstleistungen in beiden Bereichen haben ein Umsatzvolumen von 22%. Die Umsatzverteilung hat sich durch die Nachfragesteigerung im Bereich Forensik überproportional zugunsten µsurf® verschoben (**Abb. 5**).

Die Gesamtzahl unserer bisher verkauften 3D-Qualitätssicherungssysteme liegt bei 262. Zum Berichtsstichtag waren dies 105 µsurf®- und 157 µscan®-Produkte.

(**Siehe dazu auch Abb. 4 und Abb. 5**)

Aktionäre zum 30.06.2006	Aktien	%
Dr. Hans H. Schreier (CEO)	215.873	11,32
Jürgen Valentin (CTO)	107.000	5,61
Marcus Grigat (CPO)	107.000	5,61
Dirk Eismann (AR Vors.)	170.950	8,97
Dr. Christiaan Velzel	123.350	6,47
Dr. Volker Bödecker	123.350	6,47
Nanostart AG	368.500	19,33
Free Float	690.177	36,21
Insgesamt	1.906.200	100,0

Die Umsatzverteilung nach Regionen für das erste Halbjahr 2006 beträgt abgerundet: **(Abb. 7)**

Deutschland: 60 %
Europa (6 Länder): 6 %
Asien (4 Länder): 7 %
Nordamerika (USA, Kanada): 27 %

Die μ surf®-Technologie wurde dabei bevorzugt im Ausland, die μ scan®-Technologie vor allem im Inland verkauft.

Die Umsatzverteilung nach Branchen beträgt zum Berichtsstichtag gerundet: **(Abb. 5)**

Maschinen/Werkzeuge: 4%
Fingerprint/Public Safety: 18%
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe: 10%
Medizintechnik/MEMS: 5%
Materialwissenschaft: 18%
Elektronik: 20%
Automotive: 25%

Schnelle Ausweitung der Produktion möglich

Die Produktion bei NanoFocus ist nach wie vor gekennzeichnet durch eine flache Fertigungstiefe. Die erfolgreiche Umsetzung unseres Konzepts standardisierter Module ermöglicht uns eine kostengünstige Fertigung bei gleichzeitiger Erfüllung des Kundenbedarfs.

Einfache Komponenten werden zur Fertigung nach Vorgabe an externe Zulieferer vergeben. Wichtige Kernkomponenten werden bei NanoFocus selbst gefertigt, integriert und nach abschließenden Qualitätstests an die Kunden ausgeliefert.

Die NanoFocus AG konnte erhebliche Fortschritte bei Fertigungszeit und Logistik erzielen. Die Fertigungszeit für einen Standard- μ scan® beträgt ca. einen halben Tag und ca. anderthalb Tage für ein μ surf®. Die Produktion lässt sich insbesondere hinsichtlich einer OEM-Zulieferung der μ surf®-Technologie schnell aufstocken und kann kurzfristig und problemlos um bis zu 100 Systeme erweitert werden.

Beschaffungsmarkt

Die Verfügbarkeit und Preise für eingekauften Waren, Dienstleistungen und Fertigungskomponenten entsprachen unseren Planungen. Eine Reduzierung der Kosten bei gleichzeitiger Leistungssteigerung wurde erreicht durch den Einsatz kostengünstiger technischer Baugruppen sowie durch Umsetzung von Rationalisierungseffekten in der Fertigung. Die Preissteigerung bei einigen Komponenten konnte durch Abnahme garantierter Mengen vermieden werden.

Bestandsgefährdende Abhängigkeiten von Lieferanten bestehen nicht. Bei möglichem Ausfall stehen Alternativen zur Verfügung, die vorübergehend mit einem höheren Aufwand verbunden sein können.

Ereignisse im Halbjahr

Umzug

NanoFocus sieht sich durch den Umzug in ein großzügigeres Gebäude innerhalb von Oberhausen gerüstet für die erste Phase des Unternehmensausbaus. Die neuen Betriebsräume ermöglichen es uns, die Produktion zügig zu erweitern.

Kundenbefragung

Die stetige Verbesserung von Service und Kundenzufriedenheit gehört zu den vorrangigen Anliegen der NanoFocus. Aus diesem Grund ließen wir im Bereich Vertrieb eine groß angelegte Kundenbefragung durch einen externen und neutralen Dienstleister durchführen. Auf diese Weise wurden objektive Ergebnisse sichergestellt. Die überwiegende Mehrheit unserer Kunden nahm an der Erhebung teil und die Befragung stieß auf eine sehr positive Resonanz.

Das Urteil unserer Kunden zu Produkten und Dienstleistungen der NanoFocus AG war außerordentlich gut. Einige Verbesserungsvorschläge wurden in ihren Details in den Abteilungen besprochen und werden weiter bearbeitet. Die sehr positive Bewertung unseres Unternehmens freut uns. Sie bestätigt die erfolgreiche und gute Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Koreanisch-deutscher Nano-Workshop

Am 31. August 2006 nahm die NanoFocus AG als Mitglied des Industriefachverbands für Mikroelektrik IVAM an einem viel beachteten Nanotechnologie-Workshop in Seoul teil. Das Symposium diente dem wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Austausch im Bereich der Nanotechnologie und wurde vom IVAM in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung organisiert. Die NanoFocus AG konnte im Rahmen der Veranstaltung wertvolle Kontakte knüpfen. Weitere Treffen und Veranstaltungen im asiatischen Raum zur Förderung von Forschungsmarketing und Wirtschaftsaustausch sind vom IVAM für das kommende Jahr geplant.

ISO 9001

Die NanoFocus AG arbeitet intensiv an den Vorbereitungen für die Zertifizierung des Unternehmens mit der Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001. Die Zertifizierung ist für Anfang 2007 geplant.

Vertriebsvertrag mit Kaitronic

Im Juli des Jahres schloss die NanoFocus AG eine Partnerschaft mit dem taiwanesischen Technologieconsultor Kaitronic. Der Kooperationsvertrag mit geographischem Schwerpunkt in Taiwan und Korea umfasst eine Abnahmeverpflichtung seitens Kaitronic und stellt für unser Unternehmen eine zukunftsweisende Zusammenarbeit auf dem Hochtechnologiektor dar.

Durch das Vertriebs- und Technologie-Know-how von Kaitronic nutzt NanoFocus wichtige Synergien und Vertriebsstrukturen auf dem asiatischen Markt. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2006 will Kaitronic NanoFocus-Produkte bei seinen Kunden platzieren. Für diesen Zweck wurden von uns die ersten Spezialgeräte für die Inspektion von Leiterplatten entwickelt und bereits an Kaitronic ausgeliefert.

NanoFocus ist durch die Partnerschaft mit Kaitronic hervorragend positioniert, um künftige Neuentwicklungen schneller auf den Markt zu bringen.

Wertpapierprospekt gebilligt

Um eine professionelle Finanzkommunikation zu etablieren, hat die NanoFocus AG nach dem Börsenlisting einen Wertpapierprospekt erstellt. Dieser ermöglicht der NanoFocus AG die Umsetzung einer mittelfristigen Kapitalmarkt-

strategie. Er ist ein Gütesiegel für börsennotierte Unternehmen und bildet als rechtliche Grundlage für den Einstieg institutioneller Investoren eine wichtige Voraussetzung für weitere Aktivitäten am Kapitalmarkt.

Der Wertpapierprospekt der NanoFocus AG wurde am 10.08.2006 durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligt.

Mit der Prospekterstellung war zwingend eine Kapitalerhöhung verbunden. Die gezeichnete Kapitalerhöhung beläuft sich auf rund TEUR 230. Der Erlös kommt dem Unternehmen kurzfristig zugute. Die Aktienanzahl wurde durch die Kapitalerhöhung um 24.823 auf 1.931.023 Stück erhöht.

Investor-Relations-Tätigkeit

Im Berichtszeitraum führte NanoFocus eine Roadshow durch und nahm vom 10. bis 11. Juli an der zweitägigen NanoEquity-Konferenz in Frankfurt teil, der größten europäischen Kapitalmarktveranstaltung für den Nanotechnologie-Sektor. Es waren über 600 Teilnehmer anwesend.

Weiterhin präsentierte sich NanoFocus vom 28. bis 30. August auf der vierten Small und Midcap Conference des Analystenverbandes DVFA, ebenfalls in Frankfurt.

Durch unsere Investor-Relations-Tätigkeit konnten wir erstmals nachhaltige Investorenkontakte etablieren. Mit der Erzeugung einer ersten Aufmerksamkeit innerhalb professioneller Investoren konnten wir eine gute Grundlage für die weitere Kapitalmarktentwicklung der

NanoFocus AG legen. Wir sind zuversichtlich, die Aktienkursentwicklung durch das angestrebte Umsatzwachstum nachhaltig positiv zu beeinflussen.

Wirtschaftliche Entwicklung und Ausblick 2006

Auch nach dem Berichtszeitpunkt setzte sich die sehr gute Entwicklung des Auftragseingangs fort. Wir rechnen für 2006 mit dem Erreichen des Break-even. Für die Zukunft streben wir ein Umsatzwachstum von mindestens 25% an und wollen ab 2008 eine zweistellige positive EBIT-Rendite erreichen. Dies soll insbesondere durch die Skalierung bereits erfolgreich verkaufter Produkte und darauf basierender Innovationen erfolgen.

Bereits im Mai 2005 wurde in Richmond (USA) die NanoFocus Inc. als Vertriebsgesellschaft gegründet. Der Geschäftsaufbau unserer 100%- Tochtergesellschaft verläuft planmäßig. Die ersten Umsätze werden Ende des Jahres erwartet. Im nächsten Jahr rechnen wir mit profitablen Umsätzen.

Grundlage für eine zukünftige positive Entwicklung der NanoFocus AG ist die Nutzung des Mess- und Technologie-Know-hows unserer Nanotools im erweiterten Marktsegment der Nanomachines-Produktion. In der Umsetzung dieser Wachstumsstrategie konnten wir einen wichtigen ersten Schritt verwirklichen. Mit dem Pleuelinspektor haben wir ein Gerät entwickelt, welches die im Nanometerbereich gewonnenen optischen Messergebnisse zur Maschinensteuerung nutzt.

Weitere strategisch wichtige Projekte sind in Vorbereitung. Wir werden Investoren und Anteilseigner auch in Zukunft zeitnah und umfassend über alle Entwicklungen der NanoFocus AG informieren.

Als Wegbereiter und Ausrüster von Mikro- und Nanotechnologie hat sich NanoFocus eine solide Produktbasis für weiteres Umsatzwachstum geschaffen. Grundlage hierfür sind eine internationale Expansion und die Entwicklung von Produktinnovationen. Wir sind optimistisch, den eingeschlagenen Wachstumskurs erfolgreich weiterzuführen.

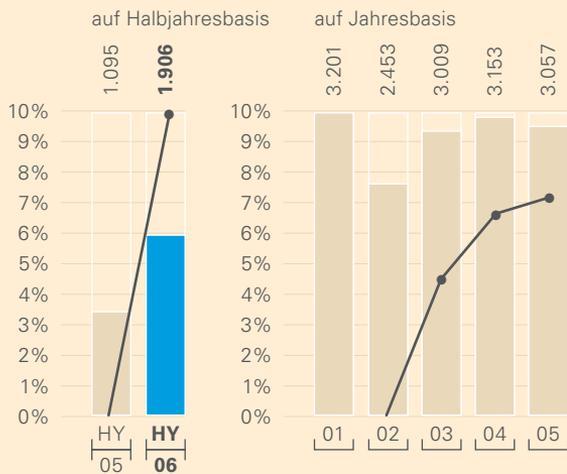
Der Vorstand dankt allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen für ihr großes Engagement, ohne das die bisherigen Erfolge der NanoFocus AG nicht möglich gewesen wären. Wir möchten uns auch bei unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre Unterstützung und das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

Wir sind sicher, dass die Entwicklung der NanoFocus AG die großen Zukunftschancen und Wachstumsaussichten unseres Unternehmens bestätigen wird.

NanoFocus AG

Der Vorstand

Abb. 1
Umsatzentwicklung und EBITDA-Marge (in TEUR)



● EBITDA-Entwicklung in Prozent

Abb. 2
Umsatz pro Mitarbeiter (in TEUR)

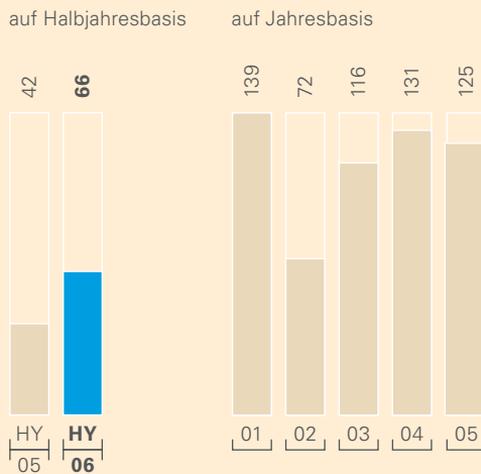


Abb. 3
Flüssige Mittel (in TEUR)

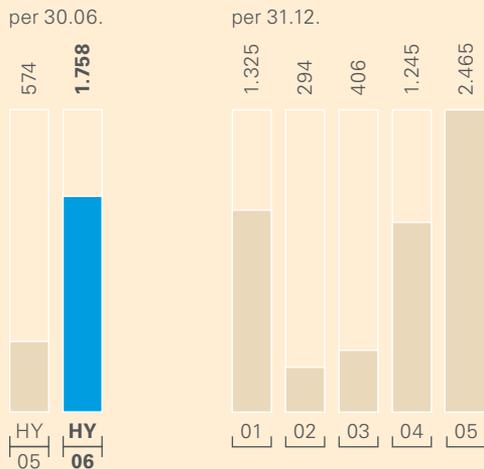


Abb. 4
Anzahl verkaufter Systeme, absolut (in Stück)

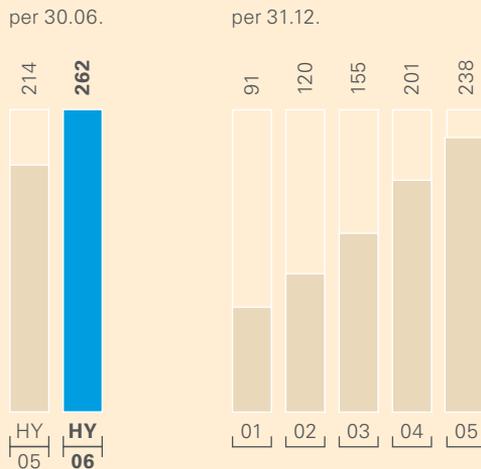
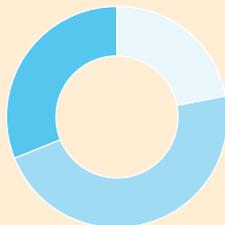
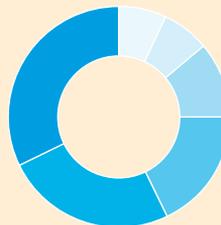


Abb. 5
Umsatzverteilung nach Produkten
zum 30.06.2006



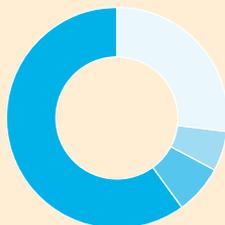
- Dienstleistungen μsurf® + μscan®: 22%
- μsurf®: 47%
- μscan®: 31%

Abb. 6
Mitarbeitersplit nach Funktionen
zum 30.06.2006



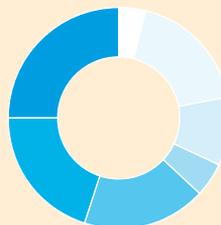
- EDV: 7%
- Marketing/Kommunikation: 7%
- Management: 11%
- Entwicklung: 18%
- Vertrieb: 25%
- Fertigung/Applikation: 32%

Abb. 7
Umsatzverteilung nach Regionen
zum 30.06.2006



- Nordamerika (USA, Kanada): 27%
- Europa (6 Länder): 6%
- Asien (4 Länder): 7%
- Deutschland: 60%

Abb. 8
Umsatz nach Branchen
zum 30.06.2006



- Maschinen/Werkzeuge: 4%
- Fingerprint/Public Safety: 18%
- Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe: 10%
- Medizintechnik/MEMS: 5%
- Elektronik: 20%
- Automotive: 25%

Bilanz Aktiva

	30.06.2006	30.06.2005	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR
A. Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	81	0	0
B. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
▶ Lizenzen	80	2	4
▶ Firmenwert	3.315	3.664	3.489
▶ Geleistete Anzahlungen	130	0	44
	3.525	3.666	3.538
II. Sachanlagen			
▶ Technische Anlagen und Maschinen	3	5	4
▶ Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	235	133	244
	238	138	248
III. Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen	124	123	124
C. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
▶ Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	718	624	512
▶ Unfertige Erzeugnisse	0	160	21
▶ Fertige Erzeugnisse	534	520	450
	1.252	1.304	983
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände (sämtlich mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr)			
▶ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	987	163	819
▶ Forderungen gegen verbundene Unternehmen	21	0	275
▶ Sonstige Vermögensgegenstände	432	141	57
	1.440	304	1.151
III. Wertpapiere			
Sonstige Wertpapiere	12	12	11
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	1.758	574	2.465
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
▶ Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	9	21	16
	8.439	6.142	8.536

Bilanz Passiva

	30.06.2006	30.06.2005	31.12.2005
	TEUR	TEUR	EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	1.906	177	1.906
II. Kapitalrücklage	3.443	9.210	3.443
III. Verlustvortrag	0	7.035	0
IV. Ergebnis	-117	-557	-497
	5.232	1.795	5.349
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen	0	0	0
C. Rückstellungen			
▶ Sonstige Rückstellungen	80	66	129
D. Verbindlichkeiten			
▶ Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	525	1.793	526
▶ Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	62	0	0
▶ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	265	154	412
▶ Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0	12
▶ Sonstige Verbindlichkeiten	2.275	2.334	2.101
▶ – davon aus Steuern	44	0	49
▶ – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	0	0	2
	3.127	4.281	3.050
E. Rechnungsabgrenzungsposten	0	0	8
	8.439	6.142	8.536

Gewinn- und Verlustrechnung

	30.06.2006	30.06.2005	Δ Vorjahr	Δ Vorjahr
	TEUR	TEUR	%	TEUR
1. Umsatzerlöse	1.914	1.095	74,8%	819
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	43	188	-77,1%	-145
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	50	0	n/a	50
4. Sonstige betriebliche Erträge	362	44	722,7%	318
	2.369	1.327	78,5%	1.042
5. Materialaufwand:				
▶ Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	666	456	46,1%	210
▶ Aufwendungen für bezogene Leistungen	14	10	40,0%	4
	680	466	45,9%	214
6. Personalaufwand:				
▶ Löhne und Gehälter	665	566	17,5%	99
▶ Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	106	79	34,2%	27
▶ – davon für Altersversorgung	10	10	0,0%	0
	771	645	19,5%	126
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	230	234	-1,7%	-4
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	725	413	75,5%	312
	-37	-431	n/a	394
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	27	7	285,7%	20
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	106	131	-19,1%	-25
	-79	-124	n/a	45
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-116	-555	n/a	439
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	2	n/a	-2
13. Sonstige Steuern	1	0	n/a	1
14. Ergebnis	-117	-557	n/a	440

Kapitalflussrechnung

	30.06.2006	30.06.2005	31.12.2005
	TEUR	TEUR	TEUR
Ergebnis	-117	-557	-497
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	230	234	433
Veränderungen der Rückstellungen	-49	-53	10
Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0	-2
sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	-81	0	0
Veränderungen der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-532	96	-486
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	69	-362	-305
Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-480	-642	-847
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0	0	2
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-227	-29	-149
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-227	-29	-147
Einzahlungen der Gesellschafter	0	0	3.495
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	0	0	-1.281
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	0	0	2.214
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-707	-671	1.220
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	2.465	1.245	1.245
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	1.758	574	2.465

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Gesamtsumme TEUR	Gezeichnetes Kapital TEUR	Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen TEUR	Kapitalrücklage TEUR	Bilanzverlust TEUR
Stand 31. Dezember 2004	2.352	141	35	9.211	-7.035
Stand 1. Januar 2005	2.352	141	35	9.211	-7.035
Kapitalerhöhung vom 4. Januar 2005		35	-35		
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		1.412		-1.412	
Kapitalerhöhung vom 17. November 2005	3.495	318		3.177	
Entnahme aus der Kapitalrücklage				-7.533	7.533
Jahresergebnis	-497				-497
Rundung	-1				-1
Stand 31. Dezember 2005	5.349	1.906		3.443	0
Ergebnis 30. Juni 2006	-117				-117
Stand 30. Juni 2006	5.232	1.906	0	3.443	-117

Vermögenslage

	30.06.2006		30.06.2005		Veränderung
	TEUR	%	TEUR	%	
Immaterielle Vermögensgegenstände	3.525	42,2%	3.666	59,7%	-141
Sachanlagen	238	2,8%	138	2,2%	100
Finanzanlagen	124	1,5%	123	2,0%	1
Langfristig gebundenes Vermögen	3.887	46,5%	3.927	63,9%	-40
Vorräte	1.252	15,0%	1.304	21,2%	-52
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	987	11,8%	163	2,7%	824
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	21	0,3%	0	0,0%	21
Sonstige Vermögensgegenstände	432	5,2%	141	2,3%	291
Wertpapiere	12	0,1%	12	0,2%	0
Flüssige Mittel	1.758	21,0%	574	9,3%	1.184
Rechnungsabgrenzungsposten	9	0,1%	21	0,3%	-12
Kurz- bis mittelfristig gebundenes Vermögen	4.471	53,5%	2.215	36,1%	2.256
	8.358	100,0%	6.142	100,0%	2.216

Kapital

	30.06.2006		30.06.2005		Veränderung
	TEUR	%	TEUR	%	
Eigenkapital	5.232	62,0%	1.795	29,2%	3.437
Langfristige Finanzierung	5.232	62,0%	1.795	29,2%	3.437
Sonstige Rückstellungen	80	0,9%	66	1,1%	14
Bankverbindlichkeiten	525	6,2%	1.793	29,2%	-1.268
Mittelfristige Finanzierung	605	7,2%	1.859	30,3%	-1.254
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	62	0,7%	0	0,0%	62
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	265	3,1%	154	2,5%	111
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0,0%	0	0,0%	0
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	2.275	27,0%	2.334	38,0%	-59
Kurzfristige Finanzierung	2.602	30,8%	2.488	40,5%	114
	8.439	100,0%	6.142	100,0%	2.297

Finanztermine 2007

Bilanz-Pressekonferenz und Analystenkonferenz:

08. Mai 2007

Geschäftsbericht 2006:

16. Mai 2007

Ordentliche Hauptversammlung:

Juli 2007

Halbjahresbericht 2007:

15. August 2007

Investor Relations

Ansprechpartner:

Joachim Sorg

Head of Corporate Communications

Tel.: +49 (0) 208-62 000-54

Fax: +49 (0) 208-62 000-99

irel@nanofocus.de

www.nanofocus.de

NanoFocus AG

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