

HV-Bericht

NanoFocus AG

WKN 540066 ISIN DE0006622400

am 29.06.2016 in Oberhausen

***Projektverschiebungen im Bereich Automotive
und Semiconductor belasten 2015er Ergebnis***

Tagesordnung

1. **Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Lageberichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015**
2. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015
4. Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016
(Vorschlag: Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Roever Broenner Susat Mazars, Standort Köln)
5. Beschlussfassung über die Aufhebung des vorhandenen genehmigten Kapitals (Genehmigtes Kapital 2015) und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals, teilweise mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts (Genehmigtes Kapital 2016) sowie über die Änderung der Satzung
6. Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags mit der Breitmeier Messtechnik GmbH mit Sitz in Ettlingen als verpflichtetem Unternehmen

HV-Bericht NanoFocus AG

Zur diesjährigen Hauptversammlung hat die im Entry Standard notierte NanoFocus ihre Anteilseigner am 29. Juni 2016 wie bereits in den Vorjahren in das Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT in Oberhausen eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Schreier begrüßte die rund 50 Aktionäre, Gäste und Vertreter der Presse, darunter Alexander Langhorst von GSC Research, und erteilte nach Erledigung der üblichen einleitenden Hinweise und Formalien dem Vorstandsmitglied Jürgen Valentin das Wort.

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer gab Herr Valentin zunächst einen kurzen Überblick zur NanoFocus und dem operativen Geschäft. So versteht sich die Gesellschaft als führender Hersteller industrieller 3D-Oberflächenmesstechnik. Neben der Unternehmenszentrale in Oberhausen und dem Kundenzentrum Süd in Karlsruhe ist man mit der 2015 übernommenen Breitmeier Messtechnik GmbH auch in Ettlingen vertreten. Darüber hinaus existieren mit der Nanofocus Inc. und der NanoFocus Pte. Ltd. Tochtergesellschaften in den USA und in Singapur.

Wichtige Meilensteine der bisherigen Unternehmensentwicklung waren nach der Gründung 1994 und der Verschmelzung mit OM Engineering GmbH zur NanoFocus AG 2001 die Listingaufnahme im Entry Standard 2005, die Akquise des SISCAN-Geschäftsbereichs von der Siemens AG 2009 und die 2015 erfolgte Übernahme der Breitmeier Messtechnik GmbH (BMT). Durch die Akquisition verstärkt sich NanoFocus nach Angabe von Herrn Valentin auch auf der technologischen Ebene. Neben den taktilen Systemen wird auch die Palette bei den optischen Systemen sinnvoll ergänzt. Hier ist NanoFocus klassischerweise mit konfokalen Systemen vertreten, durch Breitmeier werden nun auch Interferometer zur technologischen Palette beigesteuert.

Wesentliche Alleinstellungsmerkmale von NanoFocus im Messtechnik-Markt sind laut Vorstand die höchste Auflösung bei zertifizierter Industrietauglichkeit (Messmittelfähigkeit) und Wiederholgenauigkeit. Ferner verfügt man über Anwendungserfahrung aus langjährigen Industriekooperationen und Spezialsoftware für Anwendungen als Schlüssel zur Lösung. Durch diese Aufstellung ist es dem Unternehmen nach Aussage von Herrn Valentin bereits gelungen, messtechnische Industriestandards zu etablieren und sich im Markt als kompetenter Partner zur Qualitäts- und Effizienzdifferentierung zu etablieren.

Die Equity Story des Unternehmens fußt vor allem auf der vorhandenen Produktplattform. Diese deckt μ surf über μ scan bis hin zu μ sprint ein sehr breites Angebotsspektrum ab und ist geeignet für sämtliche Einsatzgebiete von der Prozessentwicklung und dem Bereich F&E über die Prozesskontrolle (SPC) bis hin zur Produktionskontrolle (Inline). Insbesondere die Prozesskontrolle sowie die Produktionskontrolle sind aus wirtschaftlicher Sicht sehr interessant. So liegt der mögliche Umsatzfaktor bzw. Umsatzpotenziale für NanoFocus verglichen mit 1 in der Prozessentwicklung bei der Prozesskontrolle beim Faktor 10 und in der Produktionskontrolle beim Faktor 100, wie Herr Valentin erläuterte.

Besondere Wachstumschancen verspricht sich der Vorstandssprecher im Segment Automotive aus den Entwicklungen rund um das Thema der effizienteren Antriebe, im Segment Semiconductor sind neue Halbleiterverfahren und deren Qualitätssicherung derzeit ein heißes Thema und im Standard- und Laborgeschäft sollte die Nachfrage aus den Bereichen der industriellen Forschung sowie der Qualitätssicherung steigen. Im Bereich OEM ist die Integration der Messsysteme in die Maschinen das beherrschende Thema. Segmentübergreifend sieht der Vorstand in den Bereichen Service und Dienstleistung ebenfalls noch weiteres Wachstumspotenzial.

Im weiteren Verlauf seiner Ausführungen berichtete Herr Valentin über den Geschäftsverlauf 2015. So wurden die geplanten Umsatz- und Ergebniswerte deutlich verfehlt, da man von Auftragsverschiebungen in den Bereichen Automotive in Folge des Abgasskandals und im Semiconductor-Bereich bei einem europäischen Halbleiterkunden getroffen worden ist. Zugleich waren weiter hohe Aufwendungen für die erfolgreiche Entwicklung der neuen Gerätegenerationen erforderlich. Dabei handelte es sich laut Herrn Valentin unter anderem um Lösungen für die automatisierte Motoreninspektion und Analytik, das Probecard-Inspektionssystem sowie den neuen μ sprint-Sensor (HICOS 3D).

Auf der anderen Seite konnte der Vorstand auch über eine Reihe positiver Aspekte und Impulse im Jahr 2015 berichten. Neben dem hohen Auftragseingang von 12,36 (Vorjahr: 10,38) Mio. Euro waren dies die deut-

liche Umsatzsteigerung im Segment Standard/Labor, die erfolgreiche Etablierung der Führungsstruktur in den vier Kernsegmenten (Automotive, Semiconductor, Standard/Labor und OEM), die erfolgreiche Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH und der erfolgreiche Abschluss der F&E Roadmap, der sich noch bis in das Jahr 2016 erstreckt.

Bezogen auf die einzelnen Business Units sah die Umsatzverteilung im Berichtszeitraum wie folgt aus. Stärkster Bereich war das Standard/Labor mit 6,43 (5,13) Mio. Euro oder 59 (48) Prozent der Umsatzerlöse, gefolgt von Semiconductor mit 2,46 (2,77) Mio. Euro oder einem Umsatzanteil von 23 (26) Prozent. Der dritte Platz wird belegt durch das OEM-Geschäft mit 1,03 (0,95) Mio. Euro oder 10 (9) Prozent der Umsatzerlöse. Auf die besonders von Auftragsverschiebungen betroffene Business Unit Automotive entfielen 2015 Umsatzerlöse in Höhe von 0,86 (2,35) Mio. Euro oder 8 (22) Prozent des Gesamtgeschäftsvolumens.

Unverändert ist der deutsche Markt mit einem Umsatzanteil von 5,23 (5,99) Mio. Euro oder 49 (53) Prozent der wichtigste Markt von NanoFocus. Auf Platz zwei folgt Asien mit 2,15 (1,93) Mio. Euro oder 20 (17) Prozent. Aufholen konnte im Jahresvergleich Nord- und Südamerika mit 1,87 (1,42) Mio. Euro oder 17 (13) Prozent der Umsatzerlöse. Das europäische Geschäft (ohne Deutschland) weist eine Größe von 1,54 (1,88) Mio. Euro oder 14 (17) Prozent auf.

2015 verringerten sich die Umsatzerlöse um 4 Prozent oder 0,42 Mio. Euro auf 10,79 (11,22) Mio. Euro. Bei einem Rohertrag von 6,85 (7,77) Mio. Euro erreichte das EBITDA einen Wert von 17 TEUR nach 1,1 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Unter dem Strich beträgt das Jahresergebnis minus 1,6 Mio. Euro nach einem Vorjahresüberschuss in Größenordnung von 0,68 Mio. Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von minus 0,38 (plus 0,23) Euro.

Weitere Erläuterungen gab Herr Valentin auch zur Übernahme der BMT im abgeschlossenen Geschäftsjahr ab. Bei dem Unternehmen handelt es sich um einen profitablen Wettbewerber im Bereich der Zylinderinspektionsanlagen, der zudem einen Zugang zum Kunden Daimler sowie dem Nutzfahrzeugmarkt bietet. Die Übernahme erfolgte im Rahmen einer Nachfolgeregelung. 2015 erzielte BMT einen Umsatz von 2,7 Mio. Euro bei einem EBIT von rund 380 TEUR, in Ettlingen sind neun Mitarbeiter beschäftigt.

Zur Finanzierung der Übernahme erfolgte im Oktober 2014 eine große Kapitalmaßnahme mit Verkaufsprospekt. Insgesamt wurden 900.000 Aktien zum Ausgabepreis von 3,00 Euro und einem Bruttoemissionserlös von 2,7 Mio. Euro ausgegeben. Im Rahmen des gesetzlichen Bezugsrechts wurden von Altaktionären 113.290 Aktien bezogen.

Mit dem bisherigen Verlauf der Integration zeigte sich Herr Valentin sehr zufrieden, auch können die bestehenden Synergien wie vorgesehen gehoben und realisiert werden. So wird die erste liniennahe Zylinderinspektionsanlage ein Gemeinschaftsprojekt beider Unternehmen sein. Neben den eigenen optischen Systemen kann NanoFocus seinen Kunden ab sofort auch taktile Systeme anbieten, die für einige Applikationen deutlich besser geeignet sind. Für 2016 rechnet der Vorstand bei BMT mit einem Umsatz von rund 2 Mio. Euro sowie einer EBIT-Marge von 10 Prozent. Ab 2017 soll der OEM-Kanal für kleine mobile Rauheitstaster ausgebaut werden. Zudem soll der internationale Vertrieb auf- und ausgebaut werden, ebenso wie ein entsprechendes Servicegeschäft.

Weiterhin laufend ist der Veräußerungsprozess der mikroskin GmbH. Die auf der Hauptversammlung 2014 beschlossene Ausgliederung ist am 30. Oktober 2014 in das Handelsregister eingetragen worden. Im Verlauf des Jahres 2015 wurden erste potenzielle Käufer für das Unternehmen identifiziert und angesprochen. Die Verhandlungen über die Veräußerung laufen und es liegt ein erster Letter-of-Intention vor. Für Juli 2016 ist die Vorstellung des Unternehmens auf einer internationalen Konferenz geplant. Hieraus erhofft man sich zusätzliche Impulse für den Veräußerungsprozess und will im Nachgang zu dieser Präsentation diesen erfolgreich abschließen.

Im dritten Teil der Vorstandsausführungen gab Herr Valentin noch einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Auch 2016 werden sich Herausforderungen aus der unterjährig sehr schwankenden Umsatzverteilung ergeben, da das Geschäft sehr projektlastig ist. Bei den laufenden Pilotprojekten ist zudem mit langen Vorlaufplanungen und Abnahmeprozessen zu rechnen, wodurch die Finanzierung des Working Capital und die Finanzplanung weiterhin oberste Priorität besitzen. Auf der Finanzseite reagiert man daher sowohl mit Maßnahmen zur Kostenoptimierung wie auch Finanzierungsmaßnahmen. Darunter fällt auch die im Juni notwendige Ausgabe von 330.000 Aktien zum Bezugspreis von 2,60 Euro unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts. Die zugeflossenen 858 TEUR dienen der Finanzierung des Working Capital.

2016 erwartet der Vorstand einen Umsatz von 15 Mio. Euro, darin enthalten ist das erwartete Geschäftsvolumen von 2 Mio. Euro bei BMT. Die angestrebte netto EBIT-Marge soll zwischen 3 und 5 Prozent liegen. Auf Ebene der einzelnen Business Units wird folgende Umsatzentwicklung für das laufende Jahr erwartet. Im Bereich Standard/Labor erwartet der Vorstand ein Volumen von rund 6,5 Mio. Euro. Die Business Unit Semiconductor soll die Erlöse auf 3,1 Mio. Euro steigern, für 2017 rechnet Valentin mit einem weiteren deutlichen Zuwachs in Richtung 5,5 Mio. Euro dank eines weiteren Neukunden und der laufenden Anbahnung mit zwei weiteren Produktionskunden.

Im Bereich Automotive wird ein Anstieg auf 2,3 Mio. Euro erwartet, getragen wird dieser unter anderem von der liniennahen 3D-Zylinderinspektionsanlage in Zusammenarbeit mit Breitmeier Messtechnik sowie der im dritten Quartal zur Auslieferung kommenden Pilotanlage zum fertigungsnahen Messen. Herr Valentin wies mit Blick auf die Auftragsverschiebungen 2015 darauf hin, dass es sich dabei nicht um Stornierungen, sondern um Verschiebungen in die Jahre 2016 und 2017 handelte. Die vierte Business Unit - OEM - soll 2016 einen Umsatzbeitrag von 1,1 Mio. Euro beisteuern und auch 2017 weiter zulegen können.

Allgemeine Aussprache

Als erste Rednerin meldete sich wie bereits in den Vorjahren Aktionärin Beate Sander zu Wort und lobte den offenen und überzeugenden Vortrag des Vorstands zum abgelaufenen Geschäftsjahr, der auch die eher unerfreulichen Themen nicht ausgespart hat. Diese Form der offenen Kultur lobte die Rednerin ausdrücklich und interessierte sich dafür, ob und in welcher Weise diese auch im Unternehmen so gelebt wird. Nach Angabe von Herrn Grigat bekennt sich NanoFocus ausdrücklich zu einer offenen Kultur im Unternehmen und legt Wert auf den laufenden Dialog mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Neben wöchentlichen Gesprächen des Vorstands mit den Abteilungs- und Unitleitern verfügt man seit dem Jahr 2015 auch über einen Betriebsrat, mit dem man ebenso im konstruktiven Dialog steht wie mit den Mitarbeitern insgesamt über regelmäßige Betriebsversammlungen.

Mit Blick auf das jüngst in Großbritannien durchgeführte Brexit-Referendum, in dem sich eine knappe Mehrheit der Wähler für einen Ausstieg aus der EU ausgesprochen hat, interessierte sich Frau Sander für die daraus zu erwartenden Effekte auf das operative Geschäft von NanoFocus. Eine seriöse Einschätzung ist hierzu nach Vorstandsangabe derzeit nicht möglich. Es ist aber davon auszugehen dass die Frage der weiteren Beziehungen zwischen Großbritannien und der EU in den kommenden Monaten die ohnehin bestehenden konjunkturellen Unsicherheiten weiter befördern wird und daraus dann kein Rückenwind für die eigene Geschäftstätigkeit erwartet werden kann.

Ferner interessierte sich Frau Sander für eine Einschätzung des Vorstands zum Themenfeld Industrie 4.0 und den daraus resultierenden Chancen von NanoFocus. Laut Herrn Valentin befindet sich die Industrie derzeit in einer Phase des technologischen Wandels. Für Messtechnikanbieter wie NanoFocus bedeutet dies, dass diese jetzt im Gegensatz zu früher direkt in den Produktionslinien zum Einsatz kommt. Die Aussage „Qualität wird nicht mehr kontrolliert, sondern produziert“ bringt diesen fundamentalen Wandel nach Vorstandseinschätzung am griffigsten auf den Punkt. Durch die Integration der Messtechnik direkt in die Produktionslinien ergeben sich natürlich erhebliche Wachstumschancen und eine insgesamt steigende Nachfrage nach derartigen Lösungen. Ein weiterer wichtiger Trend sind die immer mehr an Bedeutung gewinnenden Verbundwerkstoffe, bei denen die Werkstoffeigenschaften beispielsweise durch spezielle Beschichtungen verbessert werden und die ebenfalls zu einem steigenden Bedarf an Mess- und Prüftechnik führen.

Positiv wertete Frau Sander den Erwerb der BMT und wollte wissen, ob in der Zukunft weitere vergleichbare Zukäufe ein Thema für weiteres Wachstum von NanoFocus sein können. Hierzu antwortete Herr Sorg, dass man mit der im Rahmen einer Nachfolgelösung getätigten Akquisition BMT sehr zufrieden ist und diese auch reibungslos funktioniert und die darin gesetzten Erwartungen erfüllt hat. Neben dem Einstieg in die Daimler-Welt auf der Konzern- und Zuliefererseite konnte auch ein Top-Kandidat als neuer Geschäftsführer vor Ort verpflichtet werden. Nach Einschätzung des NanoFocus-Finanzchefs werde man mit der Tochtergesellschaft in den kommenden Jahren noch eine Menge Freude haben. Grundsätzlich hat man auch den Markt für mögliche Übernahmetargets weiterhin im Auge und schaut sich verschiedene mögliche Kandidaten an. Auch aktuell befindet man sich in entsprechenden Gesprächen. Herr Sorg bat jedoch um Verständnis dafür, dass hierzu keine weiteren Details genannt werden können, nicht zuletzt, um die eigene Verhandlungsposition nicht unnötig zu erschweren.

Nicht so glücklich zeigte sich Frau Sander mit dem Ausschluss des Bezugsrechts bei der letzten Kapitalerhöhung und bat um Erläuterung der Hintergründe. Hierzu antwortete Herr Sorg, dass die Variante ohne Bezugsrecht vor allem aufgrund der deutlich höheren Flexibilität und dem nicht anfallenden Aufwand für einen Wertpapierverkaufsprospekt gewählt worden ist. Im Fall einer Bezugsrechtskapitalerhöhung müsse man mindestens 50 TEUR für einen Verkaufsprospekt einkalkulieren, die hierfür einzuplanende Erstellungsdauer liegt erfahrungsgemäß auch nicht unter drei Monaten.

Ferner interessierte sich die Aktionärin für Vermarktungschancen der NanoFocus-Geräte in den Bereichen Forensiker oder dem Kunstbereich zur Echtheitsüberprüfung. Laut Herrn Valentin ist der Markt für forensische und polizeiliche Anwendungen weltweit zwar sehr interessant, nach seiner Einschätzung fehlt NanoFocus aber ein geeigneter Marktzugang, um hier erfolgreich Fuß fassen zu können, auch wenn einzelne Geräte zum Beispiel beim BKA im Einsatz sind. Ähnlich komplex gestaltet sich laut Vorstand auch der Kunstbereich, weshalb man auch dort von Aktivitäten absieht. Sehr spannend hingegen ist aus Vorstandssicht das gesamte Themenfeld 3D-Druck. Hier arbeitet man mit der Universität Duisburg an einem entsprechenden Projekt. Zielsetzung ist dabei, dass die kritischen Bereiche des im 3D-Druck erstellten Bauteils ausgehend von der CAD-Zeichnung selbstständig überprüft werden.

Abschließend appellierte Frau Sander neben ihrem üblichen Gedicht an die Anleger bei NanoFocus nach vorne zu schauen und dem Unternehmen und seinem Management weiter zu vertrauen.

Als zweiter Redner meldete sich Aktionär Sigmund Schuhmann aus Köln zu Wort, der sich recht unglücklich über die eingetretene Verwässerung der Aktionäre durch die letzten Kapitalmaßnahmen zeigte und dabei vor allem auch die jeweils gesunkenen Bezugspreise der Maßnahmen im Blick hatte. Herr Sorg konnte die Sichtweise des Redners durchaus nachvollziehen und pflichtete diesem bei, dass es auch ihm „in der Seele wehtut“, wenn nachfolgende Kapitalmaßnahmen zu geringeren Bezugspreisen aufgerufen werden müssen als die vorangegangene. Die zuletzt durchgeführte Maßnahme zur Finanzierung des Working Capital und der weiteren Wachstumsstrategie war jedoch ganz klar ein Eigenkapitalthema und ließ sich auch nicht im Wege von Fremdkapitalaufnahmen kompensieren.

Ein Grund für die nachgeschobene Maßnahme war der Kursverfall vor der großen Kapitalmaßnahme, die ursprünglich zu 4,00 Euro vorgesehen war. Wäre dieser Platzierungspreis im vergangenen Jahr erreicht worden, wäre der Mittelzufluss ausreichend groß bemessen gewesen und in diesem Jahr wäre keine weitere Kapitalerhöhung erforderlich gewesen. Als Grund für den zuletzt aufgerufenen Bezugspreis von 2,60 Euro für die Maßnahme im Jahr 2016 nannte Herr Sorg neben der Unsicherheit im Vorfeld des Brexit-Referendums in Großbritannien die allgemeine Skepsis und Zurückhaltung im Bereich von Nebenwerten. „Dort sind aktuell die Bücher zu“ brachte es der Finanzvorstand prägnant auf den Punkt. Belastend wirkte sich ebenfalls aus, wie Herr Sorg auf entsprechende Frage erläuterte, dass in der Publikation *Vorstandswoche* im Vorfeld der Kapitalmaßnahme ein kritischer Artikel erschienen ist, und dies erwartungsgemäß nicht für Rückenwind gesorgt hat.

Aktionär Ulrich Schnirch interessierte sich mit Blick auf die aus seiner Sicht nach wie vor nicht gegebene Innenfinanzierungskraft dafür, welches Ergebnis NanoFocus 2015 ohne die aufgetretenen Projektverschiebungen erreicht hätte. Nach Vorstandsangabe lag die ursprüngliche Erwartung bei einem Umsatz von 13 Mio. Euro und einem positiven EBIT in Höhe von 100 TEUR. Im Fall des Projektes mit VW handelt es sich um eine Verschiebung, bei dem anderen Kunden ist nach der eingetretenen Verschiebung sogar eine Ausweitung des Projektes angedacht. Genauere Angaben hierzu wie zu weiteren Kunden dürfen aber aus Gründen der vertraglichen Verschwiegenheit nicht gemacht werden. Herr Sorg bat hierfür um Verständnis, auch wenn er klarstellte, dass ihm bewusst ist, dass dies aus Sicht der Anteilseigner doch recht unglücklich ist. Er schilderte dies an einem Beispielfall, in dem im Rahmen der abgeschlossenen Verschwiegenheitserklärung (NDA) sogar festgelegt ist, dass nicht einmal der Kontinent genannt werden darf, von dem dieser potenzielle Kunde stammt.

Ein weiterer Fragenkomplex von Herrn Schnirch befasste sich mit der zum Verkauf stehenden MikroSkin GmbH, dem aktuellen Stand der entsprechenden Verkaufsverhandlungen und der angedachten Verwendung des zufließenden Veräußerungserlöses. Laut Herrn Sorg läuft der Veräußerungsprozess für die genannte Tochtergesellschaft, ein entsprechender Letter-of-Intent liegt vor. Dennoch ist man bemüht den optimalen Preis zu erzielen. In Kürze wird sich das Unternehmen noch auf einer Investorenkonferenz vorstellen, und danach wird man entscheiden. Hinsichtlich des Wertes liegen nach Auskunft von Herrn Sorg entsprechende Gutachten vor. Der erwartete zufließende Veräußerungserlös soll zur weiteren Finanzierung des Wachstums der NanoFocus AG verwendet werden.

Auf die Frage des Aktionärs nach etwaigen bilanziellen Risiken im Falle eines eher geringen Veräußerungserlöses nannte Herr Sorg als Worst Case-Szenario die in der Bilanz stehenden Erstellungskosten von 1 Mio. Euro. Der NanoFocus-Finanzchef zeigte sich aber zuversichtlich, dass der Verkaufsprozess erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der BMT interessierte sich Herr Schnirch für den daraus entstandenen Goodwill in der Bilanz und den Abschreibungsmodalitäten hierfür. Nach Auskunft von Herrn Grigat beläuft sich der Goodwill auf 3,3 Mio. Euro und wird über einen Zeitraum von zehn Jahren mit jeweils 330 TEUR pro Jahr abgeschrieben.

Auf die Anregung von Herrn Schnirch über die Einführung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms nachzudenken, um diese noch besser an das Unternehmen zu binden, antwortete Herr Sorg, dass dieser Ansatz grundsätzlich positiv und begrüßenswert ist. Man hat dies in der Vergangenheit bereits mehrfach geprüft, jedoch jeweils aufgrund der hohen steuerlichen und rechtlichen Komplexität davon Abstand genommen.

Befragt nach der aktuellen Geschäftsentwicklung in den ersten sechs Monaten 2016 auf der Umsatz- und Ergebnisseite nannte Herr Sorg ein aktuelles Umsatzvolumen von 4,9 (3,7) Mio. Euro, wobei der Monat Juni noch nicht ganz beendet ist und möglicherweise noch weitere Anlagen fakturiert werden können. Zum voraussichtlichen Ergebnis des ersten Halbjahres ist indes aktuell noch keine Prognose möglich, dieses wird aber nach Einschätzung des Finanzchefs noch nicht im positiven Bereich liegen.

Verschiedene Fragen des Redners beschäftigten sich mit dem Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat und deren Teilnahme an den Kapitalmaßnahmen der vergangenen Monate und möglichen Lock-up-Vereinbarungen. Die Herren Grigat und Valentin erklärten hierzu, dass ihrerseits keine Anteile veräußert wurden und man im Falle der Kapitalerhöhungen, sofern es notwendig gewesen ist um die Maßnahme erfolgreich abzuschließen, auch bereitgestanden und mitgezogen hat. Der Aufsichtsratsvorsitzende hat nach eigenen Angaben eine kleinere Position Aktien veräußert und informierte ferner darüber, dass die bestehende Lock-up-Vereinbarung der Altgesellschafter etwas gelockert worden ist und diese maximal 10 Prozent ihres Bestandes marktschonend über die betreuende Süddeutsche Aktienbank veräußern dürfen. Von dieser Möglichkeit habe er Gebrauch gemacht, so der Aufsichtsratsvorsitzende weiter.

Abstimmungen

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 14:45 Uhr wurde die Präsenz mit 1.703.998 Aktien oder 37,62 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Die Beschlussfassungen der Verwaltung wurden bei den Punkten 2 und 6 mit sehr großen Mehrheiten und nur vereinzelten Gegenstimmen und/oder Enthaltungen und bei den Punkten 3 bis 5 bei jeweils etwa 15 Prozent Gegenstimmen verabschiedet.

Im Einzelnen beschlossen wurden die Entlastung von Vorstand (TOP 2) und Aufsichtsrat (TOP 3), die Wahl der Roever Broenner Susat Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft Hamburg zum Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 (TOP 4), die Aufhebung des bestehenden und Neuschaffung eines genehmigten Kapitals nebst entsprechender Satzungsänderungen (TOP 5) sowie die Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages mit der Breitmeier Messtechnik GmbH (TOP 6).

Der Aufsichtsratsvorsitzende konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von gut vier Stunden gegen 15 Uhr schließen. Im Anschluss wurde interessierten Anteilseignern noch die Möglichkeit zur Besichtigung der neuen Geschäftsräume der NanoFocus AG unter Führung des IR-Managers Kevin Strewginski geboten.

Fazit

Die Auftragsverschiebungen in Folge des Abgasskandals sowie bei einem Halbleiterkunden haben NanoFocus das 2015er Ergebnis deutlich verhasgelt. So unschön diese Entwicklung natürlich ist, enthält der Umstand, dass es sich um Verschiebungen und nicht um Stornierungen handelt, doch auch einen positiven Effekt für die Jahre 2016 und 2017. In diesen sollen nämlich die verschobenen Aufträge nunmehr abgearbeitet und damit auch umsatz- und ergebniswirksam werden. Positiv zu bewerten ist die 2015 erfolgte Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH. Hiermit erweitert NanoFocus nicht nur seine Angebotspalette und die technologischen Fähigkeiten, sondern gewinnt auch direkten Zugang zum Kunden Daimler und dessen Nutzfahrzeuggeschäft.

2016 dürfte sich der Umsatz - analog zur Guidance des Vorstands - deutlich in Richtung 15 Mio. Euro verbessern. Bei einer in der Mitte der genannten Bandbreite angesetzten EBIT-Marge von 4 Prozent dürfte sich ein Ergebnis je Aktie von etwa 0,06 Euro ergeben. Für 2017 erscheint - auch in der Erwartung der in Anbahnung befindlichen weiteren Aufträge und Kundenbeziehungen - ein weiteres Umsatzwachstum möglich. Bei einer weiter verbesserten EBIT-Marge dürfte ein Ergebnis je Aktie im Bereich von 0,15 bis 0,20 Euro erreichbar sein. Eine Bewertung mit einem durchschnittlichen KGV von 15 erscheint dem Verfasser durchaus vertretbar, so dass sich mit Blick auf die 2017er Erwartungen ein realistischer Kurs im Bereich von um die 3 Euro ergeben sollte. Auf dem aktuellen ermäßigten Niveau bieten sich für den längerfristig orientierten Investor daher durchaus interessante (Nach-) Kaufgelegenheiten.

Kontaktadresse

NanoFocus AG
Lindnerstraße 98
D-46149 Oberhausen

Tel.: +49 (0)2 08 / 6 20 00-0
Fax: +49 (0)2 08 / 6 20 00-99

Internet: www.nanofocus.de
E-Mail: info@nanofocus.de

Ansprechpartner Investor Relations

Kevin Strewginski

Tel.: +49 (0)2 08 / 6 20 00-55
Fax: +49 (0)2 08 / 6 20 00-99

E-Mail: ir@nanofocus.de



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de