

HV-Bericht

NanoFocus AG

WKN 540066 ISIN DE0006622400

am 10.07.2013 in Oberhausen

In 2013 soll die 10 Mio. Euro-Umsatzmarke geknackt werden

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Lageberichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012
2. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012
4. Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013
(Vorschlag: RBS RoeverBroennerSusat GmbH & Co. KG, Hamburg, Standort Köln)

HV-Bericht NanoFocus AG

Zu ihrer diesjährigen Hauptversammlung hat die Oberhausener NanoFocus AG am 10. Juli 2013 wie bereits in den Vorjahren in das Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT in Oberhausen eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Hans Herrmann 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 Vorstandssprecher Jürgen Valentin das Wort.

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer gab Herr Valentin einleitend einen kurzen Überblick über das Geschäftsmodell und die Struktur von NanoFocus. Das vor 19 Jahren gegründete Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren als Entwickler und Hersteller von ultrapräzisen, optischen 3-D-Oberflächenanalysetools und Qualitätssicherungssystemen im Markt etabliert. Dabei greift man bei der Gesellschaft auf die eigene innovative Technologieplattform sowie auf das Prozess-Know-how im Mikro- und Nanometerbereich sowohl bei der Soft- als auch bei der Hardware zurück. NanoFocus ist auch der Entwickler des weltweit ersten industriellen Konfokalmikroskops zur Messung der Rauheit technischer Oberflächen.

Als Hauptabnehmer nannte der NanoFocus-Vorstandssprecher in der Vergangenheit die Forschungsabteilungen der Institute. Mittlerweile hat sich dies geändert und die Systeme von NanoFocus finden immer mehr ihren Platz bei den Markt- und/oder Innovationsführern in der Industrie. Dort ist der Einsatz in allen Branchen möglich, und es besteht ein weltweiter Bedarf. Schwerpunktabnehmerbranchen sind derzeit die Sektoren Automotive, Halbleiter, Forensik, Medizintechnik sowie die Elektronikindustrie.

Die umfangreichen Entwicklungsleistungen werden im Unternehmen selbst erbracht. Darüber hinaus arbeitet man seitens NanoFocus eng mit wichtigen Kunden und Institutionen sowie mit Universitäten zusammen, um auf diese Weise die führende technologische Stellung weiter auszubauen. So bestehen langfristige Forschungsk Kooperationen u. a. mit PTB, KIT, Fraunhofer sowie der RWTH.

Der Hauptsitz des Unternehmens einschließlich Entwicklung und Produktion liegt in Oberhausen. Darüber hinaus verfügt NanoFocus über ein Kundenzentrum in Ettlingen sowie über Auslandsniederlassungen in den USA und in Singapur.

NanoFocus verfügt über eine breite Produktpalette für den Einsatz vom Labor bis in industrielle Produktionsanlagen. So liegen die Einsatzbereiche der konfokalen Messgeräte der Baureihe μ surf und μ scan sowohl in der Prozessentwicklung als auch in der produktionsbegleitenden Stichprobenkontrolle. Die Baureihe μ spint verfügt über besonders schnelle und taktzeitfähige Sensoren, die den Einsatz zur 100-Prozent-Kontrolle im Produktionsprozess ermöglichen.

Beispielhaft stellte Herr Valentin zwei wichtige Anwendungsbereiche der NanoFocus-Technologie und deren Nutzen für den Anwender vor. Im Automobilsektor - der nach wie vor eine große Rolle bei NanoFocus spielt - sind optimierte Oberflächen ein strategisch sehr bedeutsames Thema. So bedeuten optimierte Oberflächen zum einen geringeren Verschleiß von Materialien sowie weniger Benzinverbrauch, was somit auch zu einem geringeren CO₂-Ausstoß führt. Mit dem Spezialsystem zur Kontrolle von Zylinderlaufflächen ist NanoFocus weltweit technologisch führend, neben den Stammkunden wie z. B. VW-Konzern und BMW sollen noch weitere nationale und internationale Kunden gewonnen werden. Das Thema Energieeffizienz wird nach Einschätzung von Herrn Valentin nicht nur im Automobilbereich, sondern in allen modernen Industrieproduktionen ein langfristig beherrschendes Thema sein und bleiben.

In der Elektronik- und Halbleiterindustrie schreitet die Miniaturisierung immer weiter voran. Dies bedeutet immer kleiner werdende Dimensionen und zugleich mehr Leistung auf gleichem Raum. Ein gutes Beispiel hierfür sind laut Herrn Valentin die in Mobiltelefonen eingebauten Mikrooptiken, die in immer kleineren Dimensionen in diese Geräte eingebaut werden. Entsprechende Systeme von NanoFocus werden beim führenden schweizerischen Mikrooptikhersteller, der Süss AG/Süss Microoptics GmbH eingesetzt. In der Halbleiterindustrie werden in den kommenden Jahren weitere Wachstumsschübe insbesondere durch

schrumpfende Strukturgrößen von Mikrochips und das moderne 3-D-Packaging erwartet. Auch hier ist NanoFocus durch die µsprint Technologie bereits exzellent positioniert.

Im zweiten Teil seiner Ausführungen berichtete der Vorstand über den Geschäftsverlauf im Berichtsjahr 2012 sowie die weiteren Aussichten im laufenden Jahr 2013. Einleitend stellte er zufrieden fest, dass es dem Unternehmen in den vergangenen Jahren trotz der zwischenzeitlichen Wirtschafts- und Finanzkrise gelungen ist, im Zeitraum von 2005 bis 2012 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 14,4 Prozent zu erzielen. Auch 2013 soll sich das Umsatzwachstum weiter fortsetzen und ein Umsatzvolumen von über 10 Mio. Euro erreicht werden.

Die Umsatzerlöse kletterten trotz vertrieblicher und operativer Neuausrichtung um 8,7 Prozent auf 8,93 (Vj.: 8,22) Mio. Euro, das EBITDA legte um 8,6 Prozent auf 945 (870) TEUR zu. Die EBITDA-Marge liegt unverändert bei 10,6 Prozent. Auf Ebene des EBITs konnte ein Zuwachs um 20,4 Prozent auf 266 (221) TEUR erzielt werden, die EBIT-Marge erreichte einen Wert von 2,94 nach zuvor 2,69 Prozent. Unter dem Strich weist die NanoFocus AG einen Jahresüberschuss von 149 (62) TEUR aus. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,05 (0,02) Euro.

In 2012 wurden gut 47 Prozent der Umsätze im Inland erzielt, auf den asiatischen Markt entfielen 15 Prozent sowie 20 Prozent auf Nord- und Südamerika. Der Anteil Europas ohne Deutschland lag bei 15 Prozent. Für das laufende Jahr rechnet das Unternehmen in Asien mit wieder steigenden Umsatzanteilen, da sich hier eine erfreuliche Nachfrageentwicklung aus dem Halbleiterbereich abzeichnet. Bezogen auf die Segmente sind die Dienstleistungen mit 2,11 Mio. Euro oder 24 Prozent das stärkste Segment. Auf das Standardgeschäft, also die "3-D-Labor-Mikroskope" entfallen gut 20 Prozent des Umsatzes, die Bereiche Modular, Business Solutions und Integration, die zusammengesehen als Produkte für industrielle Speziallösungen die tragende Säule des Produktumsatzes darstellen, konnten im Vergleich zum Vorjahr um 10 Prozent zulegen. Insgesamt entfallen auf diese Bereiche zusammen 56 Prozent des Gesamtumsatzes.

Auch bilanziell ist das Unternehmen ausweislich der vorgelegten Zahlen solide aufgestellt. Die liquiden Mittel beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 1,84 (2,25) Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote liegt mit 75,3 (70,5) Prozent nach wie vor auf sehr solidem Niveau. Der Anstieg der Eigenkapitalquote geht dabei nicht zuletzt auf die im vergangenen Juni erfolgreich durchgeführte kleine Kapitalerhöhung um 10 Prozent zum Bezugspreis von 2,80 Euro zurück. Die neu eingeworbenen Mittel wurden vor allem zum Ausbau des Working Capitals verwendet.

Mit Blick auf die künftigen Wachstumspotenziale ist der Vorstand überzeugt, dass die Oberflächentechnologie insgesamt, in der man mit den angebotenen Analysesystemen aktiv ist, die Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts ist. Wichtige Anwendungsgebiete sind hierbei die Energieeffizienz z. B. in der Motoreninspektion und bei den neuen Antrieben, die Wissenschaft und hier vor allem die Bereiche Verfahrensentwicklung und Materialoptimierung sowie Lifestyleprodukte. Hierunter fallen nicht zuletzt die weiter voranschreitende Miniaturisierung, die Leistungssteigerung von Mikrochips sowie die steigende Mobilität.

Entsprechend ist auch die NanoFocus AG mit ihrer Equity Story positioniert. Mit dem entwickelten und soliden Basisgeschäft sind nach Vorstandsangabe jährliche Umsatzvolumina zwischen 5 und 10 Mio. Euro realisierbar. Im Basisgeschäft ist NanoFocus in der Entwicklung und Produktion von Geräten auf Basis bestehender Produktfamilien in enger Abstimmung mit dem Kunden aktiv. Daneben treibt NanoFocus mit dem dort gewonnenen Know-how die Entwicklung von vier Prozesswerkzeugen in ausgewählten und attraktiven Nischen voran. Die erste große Produktfamilie adressiert dabei die Unterstützung der Entwicklung von energieeffizienten, innovativen Motoren. Die zweite Familie stellt die Qualitätssicherung für Flipchip/3-D-Packaging und Mikrobumping in der Halbleiterindustrie für Industriestandards ab dem Jahre 2013 sicher. Bei der dritten Familie wird die Oberflächenveredelung (z. B. hochwertige Lacke) sensibler Konsumgüter optimiert. Die vierte Familie schließlich deckt identifizierte Anforderungen in der Medizintechnik ab. Schwerpunkt bildet dort die Implantattechnik.

Die großen Vorteile dieser genannten Marktnischen sind laut Herrn Valentin die dort benötigten größeren Stückzahlen, da diese nicht in der Forschung und Entwicklung, sondern direkt im Produktionsprozess zur Überwachung eingesetzt werden. Aufgrund des hohen Alleinstellungsgrades und der sehr kundennahen Entwicklung sinken die Vertriebskosten, da der Wettbewerb hier weitgehend außen vor ist. Dritter wichtiger Punkt ist der besser planbare Absatz, da NanoFocus zusammen mit dem Ausbau der kundenseitigen Kapazitäten ebenfalls Skaleneffekte realisiert. Neben der strategischen Ausrichtung ist auch die auf

Nachhaltigkeit ausgelegte Geschäftsführung des Unternehmens ein wichtiger Bestandteil der Equity Story. Nicht zuletzt im anhaltenden Wettbewerb um die besten Talente und Mitarbeiter wird großer Wert auf motivierte und zufriedene Mitarbeiter gelegt und auf eine entsprechend ausgeglichene Work-Life-Balance gelegt. Herr Valentin berichtete hier über die vielfältigen Maßnahmen und Initiativen bei NanoFocus.

Mit dem Kursverlauf der Aktie im Berichtsjahr zeigte sich der NanoFocus-Chef indes nicht zufrieden, so konnte man sich dem insgesamt schwierigen Umfeld insbesondere für Small- und Midcaps nicht entziehen. Nach Auslaufen einer größeren Verkaufsoffensive aus dem Freefloat konnte sich der Kurs ab Februar 2013 wieder etwas besser als der Entry Standard Index entwickeln. Zur Verbesserung der Handelsliquidität wurde im September 2012 die Süddeutsche Aktienbank AG als Designated Sponsor mandatiert.

Für das Gesamtjahr 2013 rechnet der Vorstandssprecher beim Umsatz mit einem Überschreiten der 10 Mio. Euro-Marke. Im ersten Halbjahr lagen die Umsatzerlöse bei rund 2,8 Mio. Euro, für das dritte Quartal zeigte sich Herr Valentin zuversichtlich, rund 3 Mio. Euro an Umsätzen zu realisieren. Da das vierte Quartal traditionell das umsatzstärkste bei NanoFocus ist, scheint hier ein Umsatz von über 4 Mio. Euro wie bereits im Vorjahr durchaus realistisch. Die EBIT-Marge soll im Gesamtjahr bei über 5 Prozent liegen. Operativer Schwerpunkt im laufenden Jahr ist die weitere Steigerung der Vertriebs effektivität.

Allgemeine Aussprache

Als erster Redner meldete sich Robin Kucejda in Vollmachtsbesitz zu Wort und erkundigte sich nach den Hintergründen der jährlich anfallenden Firmenwertabschreibung in Höhe von 349 TEUR und der voraussichtlichen Dauer dieses Effektes in der Zukunft. Nach Auskunft von Finanzchef Sorg stammt der abzuschreibende Firmenwert aus dem Jahre 2001 und betrug ursprünglich 5,2 Mio. Euro. Seither wird dieser über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Zwischenzeitlich wurde dieser auch von der Betriebsprüfung verifiziert und bestätigt. Es sind noch die Abschreibungen in Höhe von 349 TEUR für die Jahre 2013 bis einschließlich 2015 zu verkraften, ab dem Jahr 2016 fällt dieser Effekt weg.

Etwas kritisch bewertete der Redner die Aktivierung der F&E Leistungen in der Bilanz. Laut Auskunft von COO Marcus Grigat macht NanoFocus hier vom bestehenden Wahlrecht Gebrauch auch um ein tatsächliches Bild des Unternehmens und der erbrachten Leistung abzugeben. Mit einem Anteil von Forschungs- und Entwicklung in der Größenordnung von 20 Prozent erscheint dies auch vertretbar. Trotz der Nutzung der Möglichkeit zur Aktivierung macht man davon nur in konservativem Maße Gebrauch. Aktuell sind zwölf abgeschlossene Projekte aktiviert, die über einen Zeitraum von jeweils acht Jahren abgeschrieben werden. Ergänzend wies Herr Sorg in seiner Antwort darauf hin, dass NanoFocus im Falle einer Bilanzierung nach IFRS hier noch größere Effekte hätte zeigen müssen.

Angesprochen auf den Anstieg der latenten Steuern in der Bilanz erklärte Herr Sorg, dass diese sich nicht zuletzt an der Ergebnisentwicklungserwartung der Zukunft orientieren und die Höhe der latenten Steuerposition in jedem Jahr auch sehr intensiv vom testierenden Wirtschaftsprüfer überprüft wird. Aktuell ist die Steuerlast bereits wegen der bestehenden Verlustvorträge auf der Nulllinie, angesichts bestehender Positionen ist hiermit auch in der näheren Zukunft zu rechnen.

Mit Blick auf das aktuell eher schwierige Umfeld für Automobilhersteller insbesondere in Europa wollte Herr Kucejda wissen, ob die zu beobachtende Marktsättigung nicht die künftigen Absatzchancen in dieser Branche auch für NanoFocus gefährdet. Nach Einschätzung von Herrn Valentin kann von einer Marktsättigung nicht gesprochen werden, insbesondere die Absatzzahlen der deutschen Premiumhersteller wie VW, BMW u. a. entwickeln sich nicht zuletzt in Übersee und Asien nach wie vor sehr dynamisch. Vielmehr ist bei den Kunden aus der Automobilbranche zu beobachten, dass neben den sog. "early-bird-Anwendern" wie z. B. den deutschen Herstellern VW oder BMW jetzt auch das Interesse bei anderen Herstellern aus den USA, Frankreich oder Korea stark zunimmt und sich diese auch für NanoFocus-Lösungen interessieren. Treiber dieser Entwicklung ist auch hier der anhaltende Wettbewerb unter den Herstellern und die Notwendigkeit noch effizientere Motoren herzustellen.

Ferner interessierte sich der Aktionär für eine Einschätzung des Vorstandes zu den Chancen des Einsatzes der NanoFocus-Technologie in den Bereichen Getriebe und Turbinen sowie Elektromobilität. Im Bereich der Turbinentechnologie ist man bereits seit Langem in Verbindung mit dem Marktführer Siemens, wie Herr Valentin mitteilte, auch Getriebe sind ein sehr großes Thema. Konkrete Angaben wollte er jedoch unter Hinweis auf bestehende Geheimhaltungsvereinbarungen nicht machen. Das

Thema Elektromobilität ist nach Vorstandsangabe ebenfalls interessant, nach Einschätzung der großen Hersteller wird sich dieses Thema frühestens in 15 bis 20 Jahren durchsetzen und dann eine größere Zahl von Elektroautos im Markt sein. Bis dahin wird als Zwischenschritt von vielen das Hybridauto gesehen.

Auf die Frage nach den Einsatzmöglichkeiten der NanoFocus-Technologie im Bereich von Karbonfasern antwortete Herr Valentin, dass diese auch ein Thema sind, hierbei sind jedoch weniger die Oberflächen das Problem, sondern die Faserrichtung. Insbesondere ein unerkannter Richtungswechsel der Faser im Produktionsprozess kann zu erheblichen Problemen und Risiken führen. Hier sind großflächige Inspektionslösungen gefragt, die Produktion und auch Montage überwachen. Haupteinsatzgebiet hierfür ist laut Vorstand vor allem der Flugzeugbau.

Nähere Informationen erbat Herr Kuchejda auch im Zusammenhang mit der im Berichtsjahr erfolgten Umstrukturierung im Vertriebsbereich. Laut Herrn Valentin wurde im Vertrieb neben dem Ausbau von Vertriebspersonal für den Standardgerätebereich auch die Vertriebsplanung noch enger mit dem bestehenden CRM-System gekoppelt und auch die Anbindung und Abstimmung zwischen Vertrieb und Applikationstechnikern verbessert. Dies ist ein sehr wichtiger Schritt, da im Rahmen des Vertriebsprozesses sehr häufig Bemusterungen von zu prüfenden Materialproben von den potenziellen Kunden gewünscht werden und hier eine entsprechende Steuerung erforderlich wird. Bei den Messen, an denen NanoFocus teilnimmt, erfolgt nach Vorstandsangabe auch eine sehr stringente Erfolgskontrolle, wie die Resonanz bei bestehenden und potenziellen Kunden ausfällt. Die mit Abstand wichtigste Messe ist die CONTROL, dort ist die Dichte der bestehenden und potenziellen Kunden besonders hoch.

Als zweite Rednerin meldete sich Frau Beate Sander zu Wort und zeigte sich durchaus zufrieden mit der Entwicklung des Unternehmens, das nach ihrer Berechnung im kommenden Jahr seinen zwanzigsten Geburtstag feiert. Positiv hob sie auch hervor, dass Anregungen aus dem Aktionariat angenommen werden, wie z.B. die von ihr vorgeschlagenen Verbesserungen beim Geschäftsbericht oder die dort enthaltene umfassende Berichterstattung über die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Auf ihre Frage nach möglichen Akquisitionsüberlegungen z. B. im Bereich der Medizintechnik antwortete Herr Sorg, dass man im vergangenen Jahr v. a. mit den Änderungen im Vertrieb und auch der Fokussierung auf das Projekt- und Industriegeschäft vollkommen ausgelastet war. Dennoch schaue man sich attraktive Targets an, aktuell bestehen aber keine konkreten Pläne. Ergänzend führte er aus, dass man dennoch ein Unternehmen als interessant identifiziert hat, eine Übernahme hier aber derzeit nicht aktuell ist.

Angesprochen auf Potenziale im Bereich der Halbleiterindustrie antwortete Herr Valentin, dass man sich von diesem Bereich einiges verspricht. Erfahrungsgemäß erfolgt hier die Investition sehr schnell und kraftvoll, wenn sich die Halbleiterindustrie einmal auf eine entsprechende Technologie festgelegt hat. Hiervon will auch NanoFocus entsprechend profitieren. Eher skeptisch zeigte sich der Vorstand mit Blick auf die Solartechnologie, hier liegen die eigenen Erwartungen derzeit bei "null", dennoch werde man diesen Sektor beobachten, um auf mögliche Änderungen reagieren zu können, eine schnelle Renaissance ist hier jedoch nicht zu erwarten.

Befragt nach den Effekten der stärkeren Fokussierung auf das Industrie- und Projektgeschäft antwortete der Vorstand, dass sich verglichen mit dem früheren Geschäft das durchschnittliche Auftragsvolumen der Geräteverkäufe von zuvor 50 auf nunmehr 130 TEUR doch deutlich erhöht hat. So ist es bei Industriekunden, welche die Systeme zur Inline-Produktionskontrolle einsetzen, nicht ungewöhnlich, dass über Auftragsvolumina zwischen 400 TEUR und 750 Mio. Euro verhandelt wird. Neben dem höheren durchschnittlichen Ordervolumen weist das Industriegeschäft noch den zusätzlichen Vorteil von Wiederholungskäufen und Folgegeschäft bei Kapazitätserweiterungen auf.

Ferner interessierten sich die beiden Redner für mögliche Risiken einer feindlichen Übernahme der Gesellschaft angesichts der insgesamt überschaubaren Marktkapitalisierung. Laut Herrn Sorg hat man ein solches Szenario durchaus auf dem Schirm. Gewissen Schutz bietet hier nach seiner Angabe ein sog. "Soft-Lock-Up" bei den Altaktionären. Angesichts des insgesamt doch überschaubaren Handelsvolumens erscheint ein feindlich gesonnener Einstieg über die Börse derzeit aber eher unwahrscheinlich, entsprechende Bemühungen würden sicherlich auffallen. Als Abwehrmaßnahme könnte hier auch auf die bestehenden genehmigten Kapitalia zurückgegriffen werden, so Herr Sorg weiter.

Abstimmungen

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 13:50 Uhr wurde die Präsenz mit 1.515.653 Aktien oder 50,52 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorlagen der Verwaltung wurden mit sehr großer Mehrheit bei zumeist nur wenigen Gegenstimmen und/oder Enthaltungen verabschiedet.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Entlastung von Vorstand (TOP 2) und Aufsichtsrat (TOP 3) sowie die Wahl der RBS RoeverBroennerSusat GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, Standort Köln, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 (TOP 4).

Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach knapp drei Stunden um 13:50 Uhr schließen.

Fazit

In 2012 konnte NanoFocus weitere Zuwächse auf der Umsatz- und der Ergebnisseite erzielen. Noch wichtiger als die Erfolge im Zahlenwerk ist jedoch zu bewerten, dass es dem Unternehmen zunehmend gelingt, das Projekt- und Industriegeschäft zu erschließen. Lag der Schwerpunkt in der Vergangenheit auf Geräten und Lösungen für die Forschung und die Stichprobenkontrolle erfreut sich NanoFocus inzwischen zunehmender Nachfrage für Oberflächenprüfsysteme zum direkten Einsatz in der Produktionskontrolle. Hierdurch wachsen das mögliche Auftragsvolumen und die zu erzielende Marge, und man bekommt zudem die Chance durch weitere Folgeaufträge z. B. bei Ausweitung der Produktionskapazitäten beim Kunden zu profitieren. Die enge Zusammenarbeit mit den Industriekunden in der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen bildet zudem einen sehr guten Schutz gegen Wettbewerber.

Bei einem weithin unveränderten Marktumfeld – ohne massive externe Schockwirkungen wie z. B. einem erneuten massiven Aufflammen der Staatsschuldenkrise – erscheint die Unternehmensguidance mit einem Umsatz von über 10 Mio. Euro bei einer 5-prozentigen EBIT-Marge durchaus realistisch und erreichbar. Investoren sollten weiterhin an Bord bleiben, um von den erwarteten zweistelligen Wachstumsraten der Zukunft und den Chancen aus dem wachsenden Projekt- und Industriegeschäft profitieren zu können. Zusammen mit den ausgewiesenen schwarzen Zahlen sollte die NanoFocus AG an der Börse zunehmend als interessanter Wachstumswert wahrgenommen werden.

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

E-Mail: info@nanofocus.de
Internet: www.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
Pempelforter Str. 47
D-40211 Düsseldorf

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

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