

HV NanoFocus: Der Spezialist für 3D-Oberflächen-Messsysteme steigert den Auftragseingang auf ein Rekordniveau, bleibt aber bei Umsatz und Ertrag zurück. Die Prognose für 2014 ist zuversichtlich. Die Beschlüsse bringen bis zu 100 % Ja-Stimmen. Der Aktienkurs steigt gegen den Börsentrend um 3,5 % auf 3,40 €.



Auszüge aus dem informativen Geschäftsbericht 2013

Vorstandssprecher Diplom-Physiker Jürgen Valentin: „Unsere Systeme machen aus Messdaten unmittelbaren Produktionsfortschritt“

„Unsere Projekte ermöglichen uns einen positiven Ausblick auf 2014 und ein optimistisches Fazit der 20-jährigen Unternehmensgeschichte. Gestartet mit neuen optischen Technologien und Messmöglichkeiten im Mikro- und Nanokosmos bieten NanoFocus-Systeme heute mehr als lediglich Einsichten und Informationen. Es sind hochtechnologische Werkzeuge, deren exakte Daten direkte Auswirkungen auf die Produktion und Qualitätssicherung unserer Kunden haben.“

Finanzvorstand Joachim Sorg: „Know-how und Marktchancen der NanoFocus AG waren noch niemals so wertvoll wie heute“

„Auf der Umsatzseite war es ein schwaches Jahr, keine Frage. Eine Ursache liegt darin, dass die Umsätze stichtagsbedingt sind. Unser wichtigster Geschäftsbereich wird mittlerweile getragen von großen Projektgeschäften für komplexe industrielle Messwerkzeuge. Bei einem Hightech-Spezialisten unserer Größe können Verzögerungen von ein oder zwei Großprojekten spürbar auf den Jahresumsatz durchschlagen. Hinzu kam eine vertriebliche Neupositionierung im Standardgeschäft. Doch wir sind mittlerweile gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Und jeder muss ganz klar sehen, dass die Lage nur dann bedenklich wäre, wenn neben dem Umsatz auch der Auftragseingang zurückgegangen wäre. Das ist aber keineswegs der Fall, im Gegenteil!“

Vorstand Operations Dipl.-Ing. Marcus Grigat: „Wir wollen die bestehenden Grenzen der Messtechnik erweitern“

„Marktrelevanz ist der entscheidende Antrieb der Forschungen. Unser Ziel ist eine immer bessere Einbindung unserer Systeme in die Produktionskontrolle. Hier sind die wichtigsten Themen: Geschwindigkeit, Wiederholbarkeit, Genauigkeit und Automatisierbarkeit.“

Die Kontakte auf Leiterplatten sollen in den nächsten Jahren so winzig und dicht werden, dass andere herkömmliche Systeme hier nicht mehr in konkurrenzfähigen Geschwindigkeiten und Qualitäten messen können. Unser Projekt bezieht sich also direkt auf eine aktuelle Anforderung der Industrie, die uns deshalb als Forschungspartner ins Boot holt. Zusammen mit der Universität Duisburg-Essen arbeiten wir an standardisierten Schnittstellen im Roboterbereich. Es handelt sich um roboterbasierte hochpräzise Oberflächenmessungen von generativen Bauteilen. Sie können dazu auch 3D-Printer sagen.“

**Firmengründer und Aufsichtsratschef Dr. Hans Hermann Schreier:
„Wir sehen unverändert gute Wachstumsperspektiven in den Zielmärkten“**

„Neben einer dynamischen Entwicklung unseres Standardgeschäfts erwarten wir weitere Aufträge aus den Schwerpunktbereichen Automobil, Medizintechnik und Halbleiterindustrie. In diesen Zielmärkten sehen wir für die NanoFocus AG unverändert gute Wachstumspotenziale, deren Erschließung bereits in den kommenden Monaten aufgrund der jeweiligen Projekte und Verhandlungsstände erwartet werden darf. In der Automobilindustrie bestehen über die Kooperationen mit namhaften deutschen Automobilherstellern hinaus auch in den USA sehr gute Perspektiven. Im Bereich der Qualitätskontrolle bei der Halbleiterproduktion verfügt die NanoFocus AG mit μ sprint über eine bedeutende Technologie, die durch Entwicklungsprojekte in den kommenden Monaten noch an Wert und Marktchancen gewinnen wird. Eine besonders gute Umsatzchance sehen wir im Medizintechnikbereich, wo sich die NanoFocus AG in den letzten Jahren eine bemerkenswerte technologische und anwendungsorientierte Expertise erarbeitet hat.“

Oberflächentechnologie: Wachstumsmarkt dieses Jahrhunderts

Die NanoFocus AG ist Wegbereiter und Technologieführer für optische Messtechnik und überzeugt mit einer neuen Generation hochpräziser optischer 3D-Oberflächenanalysetools für Produktion und Laborprozesse. Der ideenreiche Mittelständler verfügt über hochentwickelte Hard- und Software und revolutioniert mit bedienfreundlichen, robusten und wirtschaftlichen Instrumenten den Zukunftsmarkt der Oberflächenanalyse. Die zuverlässige Qualitätssicherung für zahlreiche Branchen zeichnet das innovative Geschäftsmodell aus.

Ein Blick auf die vier großen Produktfamilien von NanoFocus			
Automotive	Halbleiter	Oberflächen	Medizintechnik
Die erste große Produktfamilie adressiert die Unterstützung bei der Entwicklung energieeffizienter innovativer Motoren .	Die zweite Familie übernimmt die Qualitätssicherung für künftige Verfahren in der Halbleiterindustrie.	Die dritte Familie verbessert die Oberflächenveredlung sensibler Konsumgüter.	Die vierte Familie deckt den dank längerer Lebenserwartung steigenden Bedarf in der Medizintechnologie ab.

Im Brennpunkt stehen Oberflächenverfahren, die schmutzabweisend, langlebig, widerstandsfähig gegen äußere Einflüsse sind und sich im Wettbewerb behaupten. Die Zertifizierung entspricht den internationalen Normen. Damit bekräftigt der 1994 gegründete und seit 2005 börsennotierte Mittelständler seinen hohen Qualitätsanspruch. NanoFocus beschäftigt aktuell 74 Mitarbeiter und verfügt über 57 aktive Patente und Schutzrechte.

Produkte, Anwendungen, Dienstleistungen, Technologie			
Produkte	Beschreibung	Anwendung	Technologie
µsurf custom explorer mobile	Flächenhaft-konfokale Messsysteme	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Automobilindustrie ➤ Brennstoffzellentechnik ➤ Druck- und Papierindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Messprinzipien ➤ Know-How ➤ Normkonformität
µscan custom sensor	2D- und 3D-Scanning-Profilometer	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elektronik und Halbleiter ➤ Medizintechnik 	Dazugehörige Dienstleistungen
µsprint topographer custom sensor	Konfokale Inline-Inspektionssysteme	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maschinenbau ➤ Materialwissenschaft ➤ Kunst 	
µsoft control metrology analysis automation	Analyse- und Automationssoftware	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mikrosystemtechnik ➤ Sicherheitstechnik ➤ Solartechnik ➤ Werkzeugbau 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Auftragsmessung ➤ Beratung ➤ Technischer Support ➤ Schulung ➤ Standortwechsel und Inbetriebnahme ➤ Messsysteme zur Miete ➤ Wartung

Ein Blick auf wichtige Finanzzahlen im Geschäftsjahr 2013

NanoFocus AG: Aus der aktuellen Gewinn- und Verlustrechnung			
Finanzzahlen G+V Jahr 2013	31.12.2013	31.12.2012	Differenz
Umsatzerlöse	8.178 TEUR	8.939 TEUR	-9 %
Gesamtleistung	8.349 TEUR	9.033 TEUR	-8 %
Rohertrag	5.315 TEUR	6.299 TEUR	-16 %
Personalaufwand	4.326 TEUR	3.897 TEUR	+11 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	2.224 TEUR	2.262 TEUR	-2 %
EBITDA	-486 TEUR	945 TEUR	
Ergebnis	-1.401 TEUR	149 TEUR	

NanoFocus AG: Rangliste zur Umsatzverteilung nach Branchen

Branchen Gesamtjahr 2013	31.12.2013	31.12.2012	Differenz
Materialwissenschaft	1.741 TEUR	1.232 TEUR	+41 %
Automotive	1.473 TEUR	2.168 TEUR	-32 %
Elektronik	1.262 TEUR	855 TEUR	+48 %
Fingersprint/Public Safety	900 TEUR	938 TEUR	-4 %
Maschinen/Werkzeuge	871 TEUR	508 TEUR	+71 %
Medizintechnik	60 TEUR	554 TEUR	-89 %
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoff	0 TEUR	400 TEUR	-100 %
Solar	0 TEUR	172 TEUR	-100 %

NanoFocus: Rangliste zur Umsatzverteilung nach Produktlinien

Produktlinien im Jahr 2013	31.12.2013	31.12.2012	Differenz
µsurf	3.439 TEUR	4.407 TEUR	-22 %
µsprint	1.232 TEUR	717 TEUR	+72 %
Service, Software, Ersatzteile, Wartg.	1.114 TEUR	1.315 TEUR	-15 %
OEM	969 TEUR	1.078 TEUR	-10 %
µscan	667 TEUR	625 TEUR	+7 %
Sonstige Dienstleistungen	528 TEUR	584 TEUR	-10 %
Systemvermietung	229 TEUR	213 TEUR	+8 %
Gesamtumsatz	8.178 TEUR	8.939 TEUR	

NanoFocus AG: Vermögenslage – Aus der Bilanz 2013 und 2012

Die wichtigsten Bilanzposten	31.12.2013	31.12.2012	Differenz
Anlagevermögen	3.639 TEUR	3.579 TEUR	+2 %
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.987 TEUR	2.965 TEUR	+1 %
Umlaufvermögen	6.440 TEUR	7.871 TEUR	-18 %
Vorräte	2.895 TEUR	2.594 TEUR	+12 %
Liquide Mittel	325 TEUR	1.848 TEUR	-82 %
Eigenkapital	8.548 TEUR	9.948 TEUR	-14 %
Fremdkapital	3.278 TEUR	3.260 TEUR	+1 %
Davon Verbindlichkeiten	2.263 TEUR	2.380 TEUR	-5 %

Ein Blick auf die Finanzkennzahlen für das Geschäftsjahr 2013

- Der **Umsatz** sinkt nach 8.939 TEUR im Jahr 2012 auf nunmehr 8.178 TEUR – ein Rückgang um 9 % und damit unterhalb der Erwartungen.
- Demgegenüber verbessert sich der **Auftragseingang** nach 8.792 TEUR auf nunmehr 9.514 TEUR – ein erfreulicher Rekordwert in der Firmengeschichte.
- Die **Gesamtleistung** verringert sich von 9.033 auf 8.349 TEUR – größtenteils verursacht durch die zum Stichtag noch nicht fakturierten Umsätze.
- Das **EBITDA** liegt nach 945 TEUR bei -486 TEUR, das **EBIT** nach 266 TEUR bei -1.210 TEUR und das **Ergebnis** nach 149 TEUR nunmehr bei -1.401 TEUR.
- Besser sieht es mit der **Prognose** aus. Dazu eine Meldung vom 30. Mai 2014: *„Der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2013 lag mit 9.514 TEUR im Zielkorridor der Planung und auf firmenhistorischem Höchststand. Weiteres Wachstum wird signalisiert. Für das laufende Geschäftsjahr 2014 erwartet die NanoFocus AG daher ein wiedererstarktes Standardgeschäft mit einem Umsatzanstieg auf 11 Mio. € bei einer Profitabilität von 330 TEUR und kehrt somit zurück auf den bisherigen Wachstumspfad.“*

Zwei Pressemeldungen vom Frühjahr 2014

Oberhausen, 17. April 2014: Oberflächenmesstechnik für energieeffiziente Motoren in den USA gefragt

NanoFocus nimmt erfolgreich am SAE World Congress 2014 in Detroit teil und zeigt Präsenz in der amerikanischen Automobilindustrie. Bei der Entwicklung schadstoffarmer Motoren zeigt sich, dass mithilfe optimierter nano- und mikrostrukturierter Funktionsoberflächen die Reibung und damit einhergehend der Kraftstoffverbrauch deutlich verringert werden kann.

Oberhausen, 05. Mai 2014: Die NanoFocus AG stellt die Produktneuheit μ surf expert auf der Control 2014 vor

Das neue Gerät μ surf expert setzt einen neuen Standard im Bereich der berührungslosen Oberflächenmesstechnik und erfüllt hier höchste Ansprüche bezüglich Bedienkomfort sowie benutzerunabhängiger und vollautomatischer Messungen.

NanoFocus auch in der Medizintechnik gut unterwegs

Aktuell entwickelt NanoFocus gemeinsam mit führenden Dermatologen einen leistungsfähigen Scanner zur Diagnostik von Weißem bzw. Hellem Hautkrebs, einer noch unterschätzten Indikation. Allein in Deutschland erkranken daran alljährlich rund 200.000 Menschen. Die Erkrankungsrate steigt stetig an. Der **Hautkrebs-Scanner** von NanoFocus ermöglicht im Rahmen der modernen Gesundheitsvorsorge nicht nur den Experten eine schnelle und sichere Diagnose. Ein solches Gerät kann in Hautkliniken, aber auch in allgemeinmedizinischen Arztpraxen und Ärztehäusern eingesetzt werden.

Hauptkrebs-Erkrankungen lassen sich in zwei Gruppen unterteilen. Dies sind das extrem bösartige **maligne Melanom**, auch „**Schwarzer Hautkrebs**“ genannt, sowie der bei Früherkennung gut behandelbare „**Weißer Hautkrebs**“. Als Risikofaktor gelten vor allem die natürliche wie auch die künstliche UV-Strahlung. Das 2008 in Deutschland eingeführte **Hautkrebs-Screening** wird zum Rückgang der Erkrankungen führen. NanoFocus dürfte hier erfolgreich mitwirken. 2014 wurden mit der neuen 100-Prozent-Tochter **mikroskin GmbH** die Aktivitäten von NanoFocus in einem Tochterunternehmen gebündelt.

NanoFocus AG: Die Wachstumstreiber in den nächsten Jahren			
Powertrain	Semiconductor	Appearance	Implant
Innovative Antriebs-technologien	Neue Halbleiter-verfahren	Lackierte Oberflächen	Medizinische Implantate
µsurf cylinder	µsprint	µsurf, µscan	µsrufl implant
Gesamtumsatzziel bis 2018: rund 18 Mio. €. Höhere Produktivität mit: Durchlaufzeiten verkürzen, Lagerkosten minimieren, Qualität steigern			

NanoFocus AG: Ausblick 2014 in den wichtigsten Bereichen	
Geschäftsbereich	Hauptsächliche Ziele im Überblick
Finanzen	Umsatzwachstum: 11 Mio. €, Ergebnis: rund 3 %
Kunden	Produktführerschaft – Kundenverbundenheit – Operationale Exzellenz
Prozesse	Auftragsabwicklung und Auftragsplanung; Durchlaufzeiten verkürzen, Lagerkosten minimieren, Qualität steigern
Lernen & Entwicklung	Innovation: Produkt- und Projektmanagement in strategisch wichtigen Bereichen Know-how: Regelmäßige Schulungen (Theorie & Praxis) der Mitarbeiter; Multiplikation von Know-how-Trägern durch Dokumentation und Dopplung wichtiger Positionen

Operative Ziele und Planungen für das laufende Jahr 2014		
Produktbereich	Weiterentwicklung µsprint	Vollautomat µsurf cylinder
µsurf expert (Launch im Standardgerätebereich)	Förderprojekt/Weiterentwicklung bis 2016	Machbarkeitsstudie Vollautomation µsurf cylinder in Arbeit für die Automobilproduktion (Industrie 4.0)
Präsentation im Mai auf der Hauptmesse CONTROL in Stuttgart	Ausbau der µsprint-Umsätze 2014 auf mindestens 2 Mio. Euro	

Das Hauptversammlungs-Stenogramm: Die Tagesordnung in Stichpunkten (Präsenz: 50,3 %), Leitung: Dr. Hans Hermann Schreier

TOP ①: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Lageberichts usw.

TOP ②: Beschluss über die Entlastung des Vorstands (100,0 % Ja-Stimmen)

TOP ③: Beschlussfassung: Entlastung des Aufsichtsrats (99,98 % Ja-Stimmen)

TOP ④: Beschlussfassung: Wahl des Abschlussprüfers (88,01 % Ja-Stimmen)

TOP ⑤: Beschlussfassung: Genehmigtes Kapital (87,83 % Ja-Stimmen)

TOP ⑥: Beschlussfassung: Ausgliederungs- und Übernahmevertrag
Geschäftsbereich Hautsensorik (99,81 % Ja-Stimmen)

Die HV-Rede von Vorstandssprecher Jürgen Valentin

Vorstandssprecher Jürgen Valentin begeisterte auf der HV im Fraunhofer Institut erneut mit seinem spannenden Vortrag, aufgelockert mit informativen großflächigen Schaubildern und kurzen Videos aus dem Produktions- und Messe-Präsentationsbereich. Nicht minder beeindruckend war die umfassende Fragenbeantwortung durch das Vorstandstrio und den Aufsichtsratschef. Wichtige Details der bemerkenswerten Vorstandsrede gebe ich auszugsweise und gekürzt wider.

Kurzportrait mit dem Kern der Unternehmensvisionen

„Die **Oberflächentechnologie** ist nach wie vor die Schlüsseltechnologie des 21 Jahrhunderts, um insbesondere die **Energieeffizienz** von Maschinen zu steigern. Genau hier wollen wir uns als die **Nr. 1** der Anbieter industrieller Produktionsmesstechnik positionieren und – wie unser Slogan **see more** sagt – besser sein als andere. Besser heißt: schneller, genauer, robuster, industrietauglicher.

Unser Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt leistungsfähige **Oberflächenanalysysteme** für den 3D-Mikro- und Nanobereich. Die **Kernmärkte** sind der Automobilsektor, die Medizintechnik, der Präzisionsmaschinenbau, die Halbleiterindustrie und die Forensik. Wir verfügen über ein Kundenzentrum in Süddeutschland und Vertriebs-Niederlassungen in den USA und Singapur.“

Unsere Alleinstellungsmerkmale

„Die Alleinstellungsmerkmale der NanoFocus-Technologien liegen in der **Kombination** von höchster **Auflösung** und gleichzeitiger **Prozessfähigkeit**, also Industrietauglichkeit.

Ich erwähne die Auszeichnung ‚**TOP Innovator**‘. Diese Auszeichnung nach einem strengen Prüf- und Auswahlverfahren durch eine renommierte Jury zeigt, dass wir auch in der Öffentlichkeit als High-Tech-Innovator wertgeschätzt werden.“

Zur Equity Story

„Die Einsatzbereiche für die konfokalen Messgeräte der Baureihe **µsurf** und **µscan** betreffen sowohl die **Prozessentwicklung** als auch die produktionsbegleitende **Stichprobenkontrolle**. Die Bauserie **µsprint** erweitert die Angebotspalette um besonders **schnelle und taktzeitfähige Sensoren**, die eine 100-prozentige Kontrolle in der Produktion ermöglichen.“

Leitthemen in unseren Wachstumsmärkten

1. **Energieeffizienz.** Gerade der **Automobilsektor** ist ein starkes Zugpferd, auch international. Mit unserem Spezialsystem zur Kontrolle von Zylinderlaufflächen sind wir weltweit technologisch führend.
2. **Lifestyle und Mobilität.** In der **Halbleitertechnik** werden Wachstumsschübe durch schrumpfende Strukturgrößen und modernes 3D-Packaging erwartet. Hier sind wir mit unserer **µsprint-Technologie** exzellent positioniert. – in der **Medizintechnik** wecken neuartige Implantate Interesse, sei es als Gelenk- oder Zahnersatz oder zur Überwachung von Biofunktionen in Form miniaturisierter Sensoren. Hier bieten wir passende Systeme auf Basis der **µsurf-Technologie** mit speziellen Automatisierungs-Schnittstellen an.
3. **Bildung & Wissenschaft.** Ausgangspunkt zahlreicher technologischer Innovationen ist die Grundlagenforschung im Labor. Es werden leistungsfähige Messgeräte gebraucht, um die Ergebnisse beurteilen zu können. Gefragt sind unsere Standard-Laborgeräte wie der **µsurf explorer** und das neue System **µsurf expert**.

Unsere vier Produktfamilien

- „Die erste große Produktfamilie adressiert die Unterstützung bei der Entwicklung und Produktion energieeffizienter innovativer **Motoren**.
- Die zweite Familie stellt die Qualitätssicherung in der **Halbleiterindustrie** für neue Industrie-Standards sicher.
- Die dritte Familie optimiert die Oberflächenveredelung sensibler **Konsumgüter**.
- Die vierte Familie deckt den identifizierten Bedarf in der **Medizintechnologie**, speziell in der **Implantattechnik**, ab.“

Zu den Kennzahlen des Jahres 2013

„Die **Umsatzentwicklung** verlief mit rund 8,2 Mio. Euro im Berichtsjahr deutlich unter unseren Erwartungen.

Zumindest der **Auftragseingang** markierte zum Jahresende mit 9,5 Mio. Euro den firmenhistorischen Höchststand.

Die **Reduzierung der Bilanzsumme** ergibt sich insbesondere durch das negative Ergebnis.

Die **Eigenkapitalquote** mit über 70 % befindet sich nach wie vor auf hohem Niveau.

Die **liquiden Mittel** wurden durch das negative Ergebnis belastet.

Im laufenden Jahr 2014 floss der Gesellschaft eine **Wandelanleihe** von 1,35 Mio. Euro brutto und 1,28 Mio. Euro netto zu.“

Gründe für den Umsatzrückgang 2013

„Das Geschäft mit **Standardsystemen** war sehr schwach. Gründe dafür sind der zunehmende Wettbewerb einhergehend mit einem aggressiven Preiskampf der Marktbegleiter. Unsere Maßnahmen sind die Intensivierung des **Vertriebs** und 2014 die **Markteinführung** eines neuen wettbewerbsstarken Produktes.“

Unsere neue Strategiesäule

„Eine wichtige Säule gegenüber dem zunehmend stärkeren Wettbewerb ist ein leistungsstarkes Produkt – das neue **Premiumsystem µsurf expert**. Das Gerät ist mit allem ausgerüstet, um exzellente Messergebnisse zu produzieren, aber auch um Dokumentationen mit einer hochauflösenden Farbwiedergabe zu liefern.“

Zur Umsatzverteilung 2013 nach Regionen, Segmenten, Produkten und Branchen

Regionen: Der deutsche Markt und sein international erfolgreicher Maschinenbau bleiben weiterhin ein Stabilitätsfaktor für uns. Der Anteil der Exporte beträgt insgesamt – wie auch 2011 und 2012 – knapp die Hälfte des Umsatzes.

Segmente: Die **Dienstleistungen** bilden wie auch schon 2012 das stärkste Segment. Hierzu zählen auch industrielle Auftragsentwicklungen.

Produkte: Hier ist wie schon im letzten Jahr die beherrschende Stellung der **µsurf-Technologie** – also der konfokalen Flächenmesstechnik – hervorzuheben. Insgesamt sind hier die Umsätze um fast 1 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Branchen: Hier zeigt sich wie schon im Vorjahr die starke Diversifizierung der Absatzmärkte. Dies wirkt grundsätzlich risikominimierend.

➤ Der höhere Absatz im Bereich der **Materialwissenschaften** zeigt, dass wir mit unserer Produkt- und Vertriebsstrategie auf dem richtigen Kurs sind.“

Ausblick und Planungsziele

„Wir planen ein Umsatzniveau von rund 11 Mio. Euro. Der Halbjahresumsatz zeigt bereits erste positive Signale und wird bei deutlich über 4 Mio. Euro nach 2,7 Mio. Euro im Vorjahr liegen. Bei 11 Mio. Euro Jahresumsatz erwarten wir die Rückkehr in die Gewinnzone. Wir rechnen mit 350.000 Euro Gewinn bzw. einer dreiprozentigen Netto-Marge.“

Zur durchgeführten Wandelanleihe

*„Mit Wirkung zum 07. Februar 2014 wurde unter Nutzung der durch die HV erteilten Ermächtigung eine **Wandelanleihe** im Gesamtnennbetrag von 1,35 Mio. Euro mit einer Laufzeit bis zum 06. Februar 2019 begeben. Die Wandelanleihe wurde unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre ausgegeben und vollständig durch institutionelle Investoren gezeichnet. Die Anleihe sieht anfänglich eine jährliche Festverzinsung von 5 % sowie das Recht vor, sie in bis zu 300.000 Aktien zu wandeln. Der Gesellschaft flossen liquide Mittel in Höhe von 1,35 Mio. Euro brutto zu.“*

TOP 6 der Tagesordnung: Zum neuen Medtech-Geschäftsbereich „Haut“

„Die bereits entwickelte Technologie zusammen mit geplanten künftigen Aktivitäten im Bereich Haut wird in eine eigene Gesellschaft eingebracht. Die neue Firma wird die Softwarekomponenten entwickeln. Ziel ist es, einen leistungsfähigen Sensor für die Hautdiagnostik in spätestens drei Jahren anzufertigen.“

Wortmeldung: Zum Inhalt meiner eigenen freien Rede:

Unser Unternehmen feiert jetzt sein 20-jähriges Jubiläum mit Erinnerung an schwierige Zeiten, geprägt durch eine wechselvolle Geschäftsentwicklung, aber auch getragen von innovativen Geschäftsideen, Forschergeist, nie erlahmendem Engagement und der Willenskraft, in der Oberflächen-Messtechnologie den einen oder anderen Geniestreich zu landen.

Blicken wir auf das Jahr 2013 zurück, so können Umsatz und Ergebnis keineswegs zufriedenstellen. Aber eine negative Grundstimmung ist nicht angebracht, wenn wir auf den Auftragseingang im 1. Quartal 2014 schauen. Hier verzeichnet unser Unternehmen einen historischen Rekord. Dies gibt Anlass zu Freude. Steigende Aufträge führen zu mehr Wachstum und Ertrag. Also dürfen wir für 2014 wieder auf bessere Zahlen hoffen. Immerhin ist NanoFocus in einem der wichtigsten Schlüsselmärkte dieses Jahrhunderts, der Oberflächentechnologie, zu Hause und erweitert das Produktportfolio im Zuge sich ändernder Bedürfnisse.

Unser Unternehmen nutzt konsequent die Chancen, die der demografische Wandel mit der stetig steigenden Lebenserwartung bietet. Ein Mädchen, das heute geboren wird, dürfte im Schnitt seinen 100. Geburtstag feiern. Dennoch kein Jungbrunnen, kein Quell der Glückseligkeit. Der betagte Mensch, belastet mit Krankheiten und eingeschränkter Mobilität, entwickelt sich oftmals zum Ersatzteillager vom Kopf bis zum Fuß. Da ist die Medizintechnik als der große Wachstumstreiber mit im Spiel. Dies gilt ebenso für die NanoFocus AG mit ihrem neuen Messgerät Implant, einsetzbar bevorzugt bei Hüftgelenk-Implantaten.

Mein Firmengedicht zum 20-jährigen Jubiläum:

Unendlicher Regen:
Brasiliens Tränen.
Ein nächtliches Jahrhundertspiel!
Weltmeisterschaft heißt nun das Ziel.

Keinen von uns lässt es kalt.
NanoFocus: 20 Jahre alt.
Setzt Standards in der Industrie,
Oberflächentechnologie.
Messtechnologie ultrapräzise.
Hier kein Zwerg, vielmehr ein Riese.
Beherrscht die 3D-Analyse-Systeme,
löst in Photonik viele Probleme.
Ob Halbleiter oder Forensik.
Automotive und Elektronik.
Medtech und Maschinenbau.
NanoFocus misst genau.
Hightech-Kompetenz im Haus.
Baut Schutzrechte und Patente aus.
Medtech als großer Wachstumsmarkt.
NanoFocus hier erstarkt.
Implant, das neue Messgerät,
bürgt für höchste Qualität.
Ein neuer Geschäftszweig mit Potenzial.
Für Vorsorge Gesundheit ideal.
Umsatz/Ertrag im Vorjahr nicht gut.
Rekord-Auftragseingang macht Mut.
Der Ausblick sorgt für Zuversicht.
Man sieht am Ende des Tunnels Licht!
Dank an die tüchtigen Mitarbeiter
als die wichtigsten Wegbereiter.

Die Hauptversammlungseindrücke

Die NanoFocus-HV bietet keine Plattform für Berufskläger und räuberische Aktionäre. Dank vorbildlicher Unternehmenskultur und vermittelter Wertschätzung versammeln sich hier viele treue Aktionäre. Sie fühlen sich mit NanoFocus verbunden, freuen sich auf die Vorstandsrede mit engagierter Beantwortung der Fragen im Rahmen der Diskussionsrunde, schätzen die persönlichen Kontakte mit Vorstand und Aufsichtsrat sowie die reichhaltige Bewirtung vor Beginn, in der Pause und am Schluss der Veranstaltung. Hier hält jeder die Spielregeln des guten Anstands ein. Redezeitbegrenzungen sind überflüssig. Störmanöver gibt es nicht. Die Hauptversammlung begann pünktlich um 11 Uhr und endete gegen 14:30 Uhr. Der Vorstand wurde ohne eine einzige Nein-Stimme oder Enthaltung zu 100,0 % entlastet – Ausdruck der Zufriedenheit bei einer Präsenz von über 50 % Der Aufsichtsrat wurde mit 99,98 % Ja-Stimmen entlastet – ebenfalls eine beeindruckende Anerkennung für die geleistete Arbeit. Bei solch einer Harmonie würde eine Zwangsfrauenquote im Vorstand Unheil anrichten. Der Aktienkurs stieg um 3,5 %.

Die wichtigsten Kennziffern von NanoFocus AG (WKN: 540 066; ISIN: DE000 540 066 7) Auswertung Börse Online, 09. Juli 2014

Branche: Industrietaugliche Oberflächenstrukturen (Industriestandards) für Automotive, Solar, Gerichtsmedizin (Forensik), Medizintechnik, Elektronik und Kunst, nanostrukturierte 3D-Funktionsoberflächen und Oberflächenmesstechnik

Kurzanalyse: 2006 stieg der Aktienkurs für kurze Zeit auf 18 €, um im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 auf deutlich unter 3 € abzusacken. Nach einem Höhenflug Ende 2010 bis auf rund 6 € entwickelt sich ein Abwärtstrend. Im Anschluss an eine Erholungsphase kommt es wegen enttäuschender Umsatz- und Ergebniszahlen 2013 zu einer erneuten Korrektur. Derzeit notiert die Aktie in einer Bandbreite zwischen 3,00 und 3,50 €.

Börsenlisting: am 14. November 2005, Entry Standard (Open Market); außerdem: m:access, das Qualitätssegment für den Mittelstand der Börse München

Börsenwert: knapp 11 Mio. €

Streubesitz: 48,6 %

Eigenkapitalquote: 75 %

Kurs-Umsatz-Verhältnis je Aktie: 1,20 (je niedriger, umso günstiger)

Kurs-Buchwert-Verhältnis je Aktie: 1,08 (je niedriger, umso günstiger)

52-Wochen-Hoch/Tief: 4,40 €/2,15 €

Kursentwicklung: ¼ Jahr: -15 %, ½ J.: -12 %, 1 J.: +27 %, 3 J.: -16 %, 5 J.: -22 %

Kurs am 09. Juli 2014: 3,40 € (XETRA)

Erwartetes KGV 2015: 21,0

Ergebnis pro Aktie: 2012: -0,25 €, 2013: 0,09 €, 2014: 0,14 €, 2015(e): 0,17 €

HV: 09. Juli 2014 in Oberhausen

Dividende: 0,0 €

Vorstand: CTO/Sprecher: Jürgen Valentin

COO Marcus Grigat

Vorstand: CFO Joachim Sorg

E-Mail: sorg@nanofocus.de

Kontakt: IR-Manager Kevin Strewginski

E-Mail: strewginski@nanofocus.de

Kontakt-E-Mail: ir@nanofocus.de

Internet: www.nanofocus.de

Anschrift: NanoFocus AG Lindner Straße 98 46149 Oberhausen

Meine an den Vorstand gerichteten neun HV-Fragen – kurz und bündig beantwortet in Form eines Gedächtnis-Protokolls

- 1. Der demografische Wandel führt zur steigenden Lebenserwartung: in Deutschland im Schnitt pro Jahr 3 Monate, pro Jahrzehnt 2,5 Jahre. Sie erweitern als Spezialist ultrapräziser Messtechnologie Ihre Produktlinie um „µsurf implant“ und dürften den weltmarktführenden US-Medizintechnik-Konzern ZIMMER wohl als Kunden gewinnen. Mögen Sie etwas zu Ihren Aussichten in dieser zukunfts-trächtigen Branche sagen? Wollen Sie Ihre Messtechnologie nur gezielt bei Gelenk-Implantaten einsetzen oder ergeben sich noch weitere Absatzchancen?*

Die Medizintechnik ist in diesem Wachstumsmarkt für uns ein Riesenthema. Unser neues Serienmessgerät **µsurf implant** verbürgt höchste Qualität und erfüllt die strengen Richtlinien für Medtech-Hersteller. Der Großkonzern ZIMMER zählt zu unseren Kunden. Hochpräzise Messungen bieten sich vor allem bei Hüft- und Kniegelenk-Implantaten an. Keramik ist ein Werkstoff, bei dem sich die Oberflächenstruktur auf höchstem Niveau im Rahmen der Qualitätssicherung messen lässt. Kunststoffe ziehen vermehrt in die Medizintechnik ein. Bei Punkt 6 der Tagesordnung geht es um die Kampfansage „**Weißer Hautkrebs**“. Unsere Messtechnologie optimiert die Diagnostik – präzise, sicher, schnell.

2. Was tut sich bei Ihnen in der Gerichtsmedizin, der Forensik?

Im Bereich Forensik geht es darum, den Umsatz zu sichern. Dies wird gelingen; denn wir konnten unsere wichtigen Verträge verlängern. Unsere Sensoren sind unvergleichlich schneller und handlicher als noch vor einem Jahrzehnt. Es geht ja nicht nur um: Welcher Schuss aus welcher Waffe? Wir richten unser Augenmerk auf alles, was gefälscht wird, insbesondere auch Kunstwerke und Medikamente.

3. In Ihrem Präsentations-Schaubild mit dem Titel „NanoFocus – Auf einen Blick“ fehlt der für Sie früher so wichtige Solarstrombereich. Rechnen Sie hier mit einem Comeback, wie sich dies bereits beim TecDAX-Aufseiger MANZ andeutet?

Ein Comeback im Solarbereich halten wir durchaus für möglich. Neue Beschichtungstechnologien bestimmen die künftige Entwicklung. Mit unserem **µsurf explorer** bieten wir das richtige Lösungskonzept an. In der Boomzeit der Solar-Pioniere haben wir dazu bereits leistungsfähige Konzepte entwickelt.

4. Welche Produkte dürften sich durch Nanotechnologie schon bald extrem verändern und unser tägliches Leben entscheidend beeinflussen? Wo ist NanoFocus gefordert und in führender Rolle mit im Spiel?

Der Miniaturisierungs-Trend aufgrund der Weiterentwicklung in der Nanotechnologie eröffnet große Chancen in der Automobilindustrie. Man denke an Zylinder, Kolben, die Verschleißbekämpfung im Motorenbereich. Insbesondere im Premium-Segment sehen wir für uns hohe Absatzchancen.

5. Zur Aussage: „Die Oberflächentechnologie wird zum bestimmenden Element, zur dominierenden Schlüsseltechnologie im 21. Jahrhundert.“ Wie ist diese Experteneinschätzung zu verstehen, und was bedeutet dies für NanoFocus?

Experten bezeichnen die Oberflächentechnologie als Schlüssel- und Wachstumsmarkt des 21. Jahrhunderts. Wir sind hier mit unseren Oberflächen-Analyse-Systemen für den 3D-Mikro- und Nanobereich vertreten. Unsere Kernmärkte sind: Automobilsektor, Medizintechnik, Präzisions-Maschinenbau, Halbleiterindustrie und Gerichtsmedizin.

6. In der Arbeitswelt wird über Stress, „innere Kündigung“ und die Zunahme psychischer Leiden geklagt (pro Fall: 31 Ausfall-Arbeitstage im Jahr). Was tun Sie, damit Ihre Mitarbeiter fit, gesund, leistungsfähig und motiviert bleiben?

Wir tun alles, damit unsere Mitarbeiter gesund bleiben. Wir bemühen uns, die Ansprüche von Beruf und Familie bestmöglich abzugrenzen und transparent zu gestalten. Wir erwarten Leistung, geben allerdings auch viel Freiraum und wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein. NanoFocus bietet unter anderem ein Gleitzeitmodell, eine betriebliche Krankenvorsorge und auch gemeinsame Sportevents wie Firmenläufe an, um für unsere Mitarbeiter ein gutes Arbeitsumfeld zu schaffen und sie zu motivieren.

7. Als Folge der Bevölkerungsentwicklung wird Ingenieur-Nachwuchs knapp. Was tun Sie, um sich qualifizierte Mitarbeiter zu sichern? Wie sieht die Zusammenarbeit mit Hochschulen, die Förderung von Diplomanden und Doktoranden aus, die sich mit Ihren Themen auseinandersetzen?

Nachdem sich bei qualifizierten Berufen ein Arbeitskräftemangel abzeichnet, halten wir ständig Ausschau nach Talenten, nach innovativen, motivierten Leuten. Wir arbeiten mit den Hochschulen eng zusammen, unterstützen die Förderungsprojekte und bieten Praktika an für Diplomanden und Doktoranden.

8. Betrachten Sie die Krim-Krise mehr als psychologisches Problem? Oder würden Sie empfindlich leiden, sollten diplomatische Lösungen scheitern und harte wirtschaftliche Sanktionen, die ich selbst entschieden ablehne, greifen?

Unsere Geschäftstätigkeit mit Russland ist gering. Werden gegen Russland harte Wirtschafts-Sanktionen verhängt, trifft uns ein konjunktureller Einbruch in Deutschland neben psychologischen Faktoren vor allem dann, wenn die großen Autobauer starke Absatzeinbußen erleiden.

9. Standardfrage: Was war in jüngster Zeit Ihre größte Sorge? Worin sehen Sie die wichtigste Herausforderung? Gibt es auch Anlass, stolz zu sein, und zur Freude? Und wie sehen Ihre Visionen für die nächsten 3 bis 5 Jahre aus?

Wir machen uns Sorgen und betrachten es als große Herausforderung, besonders wachsam im Standardgeräte-Bereich zu sein. Hier herrscht ein starker Wettbewerb, und es wird mit harten Bandagen gekämpft. Wir haben den Anspruch, die besten Geräte für die 3D-Messtechnologie zu entwickeln. Unser Ziel und unsere Vision sind es, hochpräzise Messtechnologie und Dokumentation zu verknüpfen mit Einbindung von Grafik. Wir wollen neue Maschinen für die Spitzentechnologie liefern und noch tiefer in den Produktionsprozess eindringen. Daran arbeiten und forschen wir intensiv.

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuchautorin, Finanzjournalistin und Dozentin

☎ 0731-26 59 96, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“, FinanzBuch Verlag

Komplette Neubearbeitung des Klassik-Bestsellers, 486 S., erschienen im Spätherbst 2010, Nachdruck, 2. Auflage: August 2011, 30 Euro

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN – Diamanten“. Mehr Sicherheit in unruhigen Zeiten“

FinanzBuch Verlag, Zweifarbindruck, schöne, lesefreundliche, bebilderte Ausstattung, druckfrisch, 2. Auflage, Ende März 2013, 290 S., 25 Euro

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein“, 6. Auflage, 2013

Der Klassik-Bestseller in 6. komplett neu bearbeiteter und erweiterter Auflage, Mitte Juli 2013 erschienen; 272 S., reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung und Zertifikat/Urkunde, 30 €

Beate Sander: „Warum ich das Singen und Lachen verlernte – ein biografischer Roman gespannt über eine Brücke von 75 Jahren“

Zum Jahresende 2012 erschienen: Athene Media Verlag, Hardcover, gebunden, 300 Seiten, Preis 25 €, Bestellung bei mir möglich, mit persönlicher Widmung oder Signatur; Beate.S.Sander@t-online.de

Neuerscheinung Mitte Juni 2014: Prof. Dr. Jürgen Hannemann – Beate Sander: „Kapitalanlage Gesundheit – Mit Biotech, Medtech und Pharma erfolgreich an der Börse investieren“

Münchener Verlagsgruppe, FinanzBuch Verlag (FVB), gebundene Ausgabe, beste Ausstattung, größeres Format, 288 S., 30 €; Direktbestellung möglich, gern mit Signatur oder persönlicher Widmung
