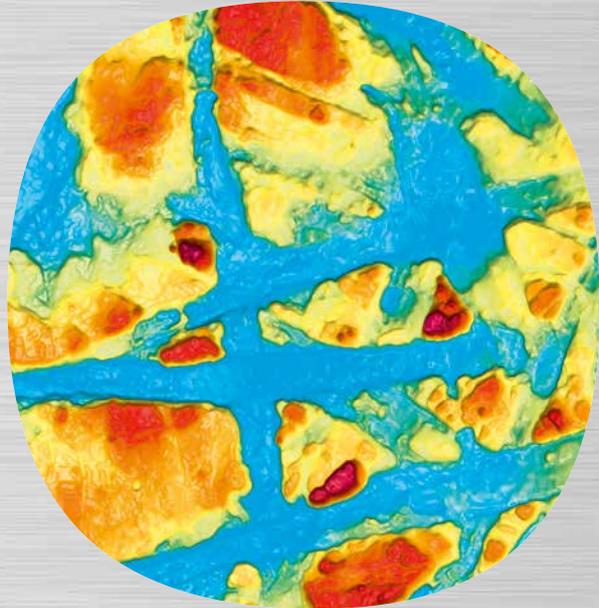


20 Jahre NanoFocus



Geschäftsbericht
2013

nanofocus[®]
see more 



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone oder Tablet diesen Code, um direkt zum Online-Bericht zu kommen.



Vorwort

Brief an die Aktionäre ▶2 | Interview mit dem Vorstand ▶4

20 Jahre Oberflächenmesstechnik ▶12

Ein leistungsfähiger Standard für Entwicklung und Qualitätssicherung ▶14
Basistechnologien für den industriellen Fortschritt ▶16
Industrielle Messtechnik für Hightech-Unternehmen ▶18
Forschungsprojekte und Kooperationen mit Zukunftspotenzial ▶20

Aktie 2013 ▶22

Aktienchart ▶22 | Investor Relations ▶23 | Aktiendaten ▶25

Lagebericht 2013 ▶26

I. Grundlagen der Gesellschaft ▶26
II. Wirtschaftsbericht ▶28
III. Nachtragsbericht ▶35
IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶36

Bericht des Aufsichtsrats ▶44

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

In diesem Jahr feiert die NanoFocus AG ihr 20-jähriges Bestehen. Seit zwei Jahrzehnten ist NanoFocus ein Pionier der optischen Oberflächenmessung, technologisch in vielen Bereichen führend und mit Branchenlösungen, die nicht nur auf Labore ausgerichtet sind, sondern auch auf die Erfordernisse der Produktion und Qualitätssicherung.

Wir haben in diesem Unternehmen große technologische Werte geschaffen. Know-how und Patente, Eigenentwicklungen und Spitzenleistungen zählen hier ebenso dazu wie eine sehr umfangreiche Anwendungserfahrung.

Der unternehmerische Weg, den wir dabei zurückgelegt haben, war nicht immer einfach und gerade 2013 führt uns vor Augen, wie nah beieinander Schwierigkeiten und Erfolge für ein Mittelstandsunternehmen wie NanoFocus liegen können. Dass wir unser noch zum Halbjahr prognostiziertes Umsatzziel deutlich verfehlt haben, bedauern wir sehr.

Die notwendige Restrukturierung des Flächenvertriebs und über den Stichtag verschobene Kundenprojekte sind die wesentlichen Ursachen für das unter Plan liegende Ergebnis.

Dass man 2013 dennoch als ein strategisches Erfolgswort mit guten mittel- und langfristigen Aussichten betrachten kann, wird schon im Auftragseingang deutlich, der gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen ist. Auch in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres liegen wir

weit über den Vorjahren. Doch nicht nur diese Zahlen zeigen die positive Tendenz. Mit dem neuen μ surf expert haben wir ein kompaktes Messsystem auf den Markt gebracht, das die Technologieführerschaft der NanoFocus AG eindrücklich bestätigt. Voll automatisierbar und mit exakten, rückführbaren Messdaten ist es das ideale System für einen Hightech-Mittelstand, der den steigenden Wettbewerbsansprüchen an Entwicklung und Qualitätssicherung entsprechen muss.

Hinzu kommen unsere Branchenlösungen wie der μ surf cylinder, der sich mittlerweile als zuverlässiges Prozesswerkzeug bei der Qualitätssicherung fortschrittlicher Automotoren etabliert hat. In wegweisenden Entwicklungsprojekten arbeiten wir daran, unsere Technologie noch besser zu machen und die Anforderungen und Messnormen der kommenden Jahre vorwegzunehmen.



»Unsere Systeme machen aus Messdaten unmittelbaren Produktionsfortschritt.«

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

All dies ermöglicht uns einen positiven Ausblick auf 2014 und ein optimistisches Fazit der 20 Jahre 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.

Dies ist der Weg, den wir mit unseren Mitarbeitern, Partnern und Aktionären weiter gehen möchten. Als Ausrüstungspartner der Großindustrie und des Hightech-Mittelstandes liefern wir technologisch führende Messsysteme, mit denen aus Wissen und Daten unmittelbarer Fortschritt und fehlerfreie Produktionen werden. Wir bieten nicht nur Einblicke in den Mikrokosmos – unsere Systeme machen diese Einblicke auch nutzbar.

Mit freundlichen Grüßen



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

Interview mit dem Vorstand





»Know-how und Marktchancen der NanoFocus AG waren noch niemals so wertvoll wie heute.«

Joachim Sorg

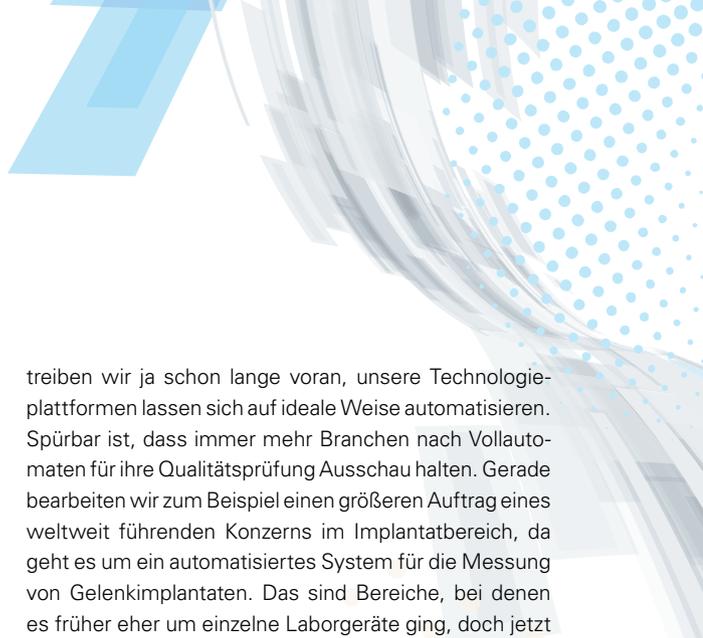
Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

Mit einem Jahresumsatz von ca. 8,2 Mio. EUR lag die NanoFocus AG 2013 rund 15% unter den prognostizierten Zielen. Wie bewerten Sie dieses Ergebnis und wo liegen die Gründe hierfür?

Joachim Sorg: Auf Umsatzseite war es ein schwaches Jahr, keine Frage. Darüber sind wir alles andere als glücklich. Eine Ursache liegt darin, dass die Umsätze stichtagsbedingt sind. Unser wichtigster Geschäftsbereich ist 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. Genau das ist passiert. Hinzu kam eine vertriebliche Neupositionierung im Standardgeschäft. Dieser Bereich gestaltete sich für uns in den letzten beiden Geschäftsjahren schwierig. Doch wir sind mittlerweile gut in das neue Geschäftsjahr gestartet und man 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.

Jürgen Valentin: Neben dem Umsatz zählt für uns auch der Auftragseingang, vor allem in Bezug auf unsere Position am Markt. Und der Auftragseingang ist gegenüber dem Vorjahr spürbar gewachsen und wir sind mit vollen Auftragsbüchern ins neue Jahr gestartet. Hier liegen wir deutlich über dem Vorjahr. Insoweit muss man den stichtagsbedingten Umsatz von 2013 etwas relativieren, auch wenn wir natürlich, wie schon gesagt, damit nicht zufrieden waren. Wir müssen einfach auch mit einem gewissen Ballenrisiko leben. Wir verkaufen nicht eine Vielzahl kleiner Sensoren für 1.000 EUR, sondern wickeln Großaufträge bis zu mittlerweile einer halben Million EUR ab, bei denen Verschiebungen eine größere Wirkung auf Stichtage haben können.



Joachim Sorg: In Sachen Unternehmenssicherheit und Existenz sind wir durch den Auftragseingang operativ finanziert. Unsere Liquidität ist belastbar und stabilisiert. Hinzu kommt eine Verstärkung unseres Working Capital durch eine erfolgreiche Wandelanleihe, mit der wir die eingeschlagene strategische Fahrtrichtung weiter intensivieren werden. Die Schwerpunkte liegen unverändert beim volumenstarken Projektgeschäft und der Intensivierung des neu positionierten Standardvertriebs.

Die Ausstattung von größeren Industriekunden mit Prozesswerkzeugen und eine projektbezogene Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden waren in den letzten Jahren operative Schwerpunkte. Hat sich die Strategie bewährt?

Jürgen Valentin: Das Geschäft mit Industrieunternehmen und Key Accounts läuft stabil. Unser langjähriger Kunde FTI platzierte bereits den ersten Großauftrag im neuen Jahr, was uns natürlich besonders freut. In anderen Bereichen konzipieren wir erfolgreich Großanlagen, zum Beispiel für die Halbleiterbranche. Hier haben wir Anfang 2014 die zweite große Anlage in der Produktionskontrolle ausgeliefert und weitere Großprojekte, auch mit längeren Laufzeiten, werden folgen. Im Automobilbereich ist das ähnlich: Neben den standardisierten, teilautomatisierten Lösungen, die schon sehr umfangreich sind, stehen hier auch Projekte an, bei denen es um vollautomatisierte Prozesse und Linienintegration geht.

Die Automatisierung ist ein wichtiger Trend bei den Prozesswerkzeugen. Wie macht sich das für Sie bemerkbar?

Jürgen Valentin: Die Nachfrage nach automatisierten Highend-Prüflösungen wächst gerade im Halbleiterbereich und Automobilsektor stark. Die entsprechenden Lösungen

treiben wir ja schon lange voran, unsere Technologieplattformen lassen sich auf ideale Weise automatisieren. Spürbar ist, dass immer mehr Branchen nach Vollautomaten für ihre Qualitätsprüfung Ausschau halten. Gerade bearbeiten wir zum Beispiel einen größeren Auftrag eines weltweit führenden Konzerns im Implantatbereich, da geht es um ein automatisiertes System für die Messung von Gelenkimplantaten. Das sind Bereiche, bei denen es früher eher um einzelne Laborgeräte ging, doch jetzt wird eine automatisierte Lösung mit entsprechender Produktionsintegration bestellt.

Ein weiteres Thema in 2013 war der Standardvertrieb. Hier sollte das eher schwache Geschäft neu ausgerichtet und erfolgreich repositioniert werden. Außerdem präsentierte NanoFocus zur Messe Control im Mai 2014 mit dem µsurf expert ein weiterentwickeltes Kompaktsystem.

Jürgen Valentin: Eine Schwierigkeit in der Vergangenheit bestand darin, dass wir unseren technologischen Vorsprung und unsere Alleinstellungsmerkmale bei den Kompaktgeräten nicht ausreichend in den Markt gebracht hatten. Das haben wir leider auch am Umsatz gespürt. Hier wollen wir in diesem Jahr ein gutes Stück aufholen. Wir haben mit dem µsurf expert ein neues Gerät, das auf unsere Stärken fokussiert ist und Märkte adressiert, die für uns besonders interessant sind. Das µsurf expert ist ein extrem hochwertiges Standardsystem. In der kompakten Standardklasse ist es zurzeit das Beste, das Sie bekommen können. Sehr schnell, mit höchster Auflösung, voll automatisierbar und mit Schnittstellen zur Produktion.

»Die Nachfrage nach den automatisierbaren Messlösungen von NanoFocus wächst stark.«

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



Joachim Sorg: Das μ surf expert ist ganz klar ein Gerät für den sehr qualitätsbewussten Anwender, der mehr will als reine Mikroskopbilder aus seinem Labor. Man könnte das System fast als den großen Bruder des μ surf explorers bezeichnen, eine wichtige Portfolioergänzung im Hochpreissegment. Das unterstreicht unsere Strategie, auf Leistungsfähigkeit und Investitionssicherheit zu setzen und nicht auf Sparlösungen, die in kurzer Zeit für die Unternehmen überholt sind.

Für welches Unternehmensumfeld und welche Anwendungsszenarien ist das μ surf expert konzipiert? Und mit welcher Vertriebsstrategie wollen Sie diesen Zielmarkt nachhaltiger als bisher erschließen?

Jürgen Valentin: Der Zielmarkt ist auf jeden Fall der industrielle Mittelstand. Zum einen ist das μ surf expert für Dauermessungen konzipiert, zum anderen verfügt es über Softwaremodule zur Automatisierung. Damit lässt es sich an Industrieumgebungen anpassen und ist dabei

trotzdem standardisiert. Viele Hightech-Unternehmen im Mittelstand wollen mehr als einfache Labormikroskope, sondern hochwertige Messsysteme, die man auch für die Produktion anpassen kann. Das Gerät muss als exaktes Messmittel einsetzbar sein, es muss »komplett« sein, aber trotzdem anpassbar. Das μ surf expert ist unsere Antwort darauf: eine standardisierte Industrielösung.

Marcus Grigat: Die Frage nach der Vertriebsstrategie ist dabei für den Standardbereich sehr wichtig. Zunächst muss man verstehen, dass wir überwiegend Industriekunden haben. Wir sprechen selbst oft von Standardgeschäft und Industriekunden, aber seitens der Unternehmen gibt es diese Unterscheidung nicht wirklich. Der eigentliche Unterschied besteht zwischen einem 1:1-Geschäft und Key Accounts. Für die standardisierten Lösungen brauchen wir einen stärker positionierten Flächenvertrieb. Deshalb ist es aus meiner Sicht ein sehr wichtiger Schritt gewesen, diesen Flächenvertrieb 2013 deutlich auszubauen.

Joachim Sorg: Industriekunden sind oft auch kleinere Unternehmen, die nur 50 Mitarbeiter haben. Für das Auftragsvolumen können diese aber eine ähnliche Bedeutung für uns haben wie die großen Konzerne. Viele Technologieführer mit weltweiter Bedeutung sind vielleicht manchmal kleinere Unternehmen, als man denkt. Der Nutzen unserer Systeme ist für diese Unternehmen überproportional groß, weshalb hier im Einzelfall auch einmal mehr Geräte gekauft werden können als von manchem Großkonzern. Eine anspruchsvolle aber standardisierte Industrielösung hat gerade hier ein relevantes Umsatzpotenzial für NanoFocus.

Marcus Grigat: Deshalb haben wir den Flächenvertrieb massiv verstärkt. Hier waren wir personell unterbesetzt, das muss man einfach so zugeben. Aber wir sind in diesem Bereich gewachsen, mit einem neuen Vertriebsleiter und einer regionalen Abdeckung, die wir vorher so noch nie hatten. Es ist ein wichtiges Erfolgskriterium, dass man für diese Themen genug und ausreichend qualifizierte Mitarbeiter ins Feld schicken kann.

Joachim Sorg: Und auch das gehört letztlich zu den Erklärungen für die Umsatzentwicklung des letzten Jahres. Wir haben hier massiv investiert, in Mitarbeiter und in Produkte, und haben den Vertrieb systematisch aufgerüstet. Wir mussten eine wesentlich bessere Regionalstärke aufbauen, Vertriebsmitarbeiter einstellen und die neu definierte Vertriebsstrategie sozusagen auf die Straße bringen.

Machen sich diese erweiterten Vertriebsmaßnahmen denn bemerkbar?

Jürgen Valentin: Auf jeden Fall. Die Zahl der Anfragen stieg seit Ende des letzten Jahres an. Anzahl der Besuche vor Ort, Demos, Vorführungen – all das geht steil nach oben. Es ist für jeden hier sichtbar, dass das wirklich gut funktioniert. Auch der Austausch mit den Kunden ist wesentlich besser geworden und umfasst die ganze mehrstufige Vertriebskommunikation. Damit sind wir bisher sehr zufrieden. Das Feedback der Kunden motiviert und wir können wirklich auf gute Erfolge in diesen Bereichen hoffen.

Die NanoFocus AG ist mit ihren Technologieplattformen und Systemen ein Technologieführer auf dem Gebiet der optischen 3D-Oberflächenmessung. Das Know-how und seine Anwendungen beruhen auf einer fortlaufenden Forschung und Entwicklung.

Marcus Grigat: Dieser Aspekt ist von großer Wichtigkeit für uns. Bei aller notwendigen Vertriebssteuerung und Wachstumsstrategie darf man nie vergessen, welche wichtige Grundlage Forschung und Entwicklung für uns sind. Wenn wir morgen noch vorne sein wollen, müssen wir heute die bestehenden Grenzen der Messtechnik erweitern. Auch 2013/2014 waren wir hier sehr aktiv. Hervorzuheben ist sicher das staatlich geförderte Projekt HICOS3D, bei dem wir federführend gemeinsam mit einem großen Halbleiterhersteller an der Entwicklung eines ultraschnellen Liniensensors für die Produktionskontrolle arbeiten. Der usprint ist ja schon jetzt der schnellste konfokale Sensor der Welt. Im Rahmen dieses Entwicklungsprojekts werden wir ihn nochmals auf ein deutlich höheres Niveau bringen. Wir sind die schnellsten und wir werden noch schneller – bei höchster Genauigkeit.



»Wir wollen die bestehenden Grenzen der Messtechnik erweitern.«

Dipl.-Ing. Marcus Grigat
Vorstand Operations (COO)

Was ist der Hintergrund eines solchen Projekts? Inwieweit ist die Überwindung der bestehenden Produktgrenzen überhaupt notwendig und marktrelevant?

Marcus Grigat: Marktrelevanz ist sogar 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. Konkret für die Halbleiterindustrie soll HICOS3D das Problem lösen, dass die Kontakte auf Leiterplatten in den nächsten Jahren so winzig und dicht werden, dass andere herkömmliche Systeme hier nicht mehr in konkurrenzfähigen Geschwindigkeiten und Qualitäten messen können. Das Projekt bezieht sich also direkt auf eine aktuelle Anforderung der Industrie, die uns deshalb als Forschungspartner ins Boot holt.

Jürgen Valentin: Technologisches Niveau ist auch ganz klar ein nationaler Standortfaktor. Gerade höchstes Niveau an Präzision und Geschwindigkeit hält die kritischen Produktionsaspekte im Land. Der Standortfaktor eines Hightech-Umfeldes ist eben Hightech. Das ist unseren europäischen Kunden sehr bewusst.

Marcus Grigat: Das gilt auch für die Themen, die hinter einem zweiten Forschungsvorhaben von uns stehen: Cosyra. Zusammen mit der Universität Duisburg-Essen arbeiten wir an standardisierten Schnittstellen im Roboterbereich. Roboterbasierte hochpräzise Oberflächenmessung von generativen Bauteilen, Sie können auch 3D-Printer sagen. Auch in diesem Projekt stecken sehr relevante Zukunftstrends, mit denen wir uns beschäftigen. Das ist keine Forschung zum Selbstzweck, hier geht es um große Märkte und Zukunftsantworten von NanoFocus.

Jürgen Valentin: Ein weiterer Zukunftstrend ist ja schon lange wirksam, eigentlich ist es längst ein Gegenwartstrend: Ressourcenschonung, Effizienz und CO₂-Emissionen. Diese Themen werden nicht mehr verschwinden und gerade für die Automobilindustrie sind sie letztlich existenzrelevant. Unser µsurf cylinder wird deshalb von den Automobilherstellern als wichtiger Baustein, als Prozesswerkzeug für die Entwicklung energieeffizienter Motoren verstanden. Wir haben gerade erst in den USA gemerkt, wie groß auch dort das Interesse der Hersteller an unseren Lösungen ist.

Im nationalen Umfeld wurde die NanoFocus AG kürzlich vom NRW-Wirtschaftsministerium als »Technologieführer« in der Initiative »Germany at its best« ausgezeichnet.

Jürgen Valentin: Das hat uns natürlich gefreut. Ich sehe es auch als ein politisches Signal, denn trotz aller Internationalität und Ausrichtung auf weltweit operierende Konzerne sind wir natürlich unserem Standort Ruhrgebiet verbunden. Deshalb ist es für uns eine Ehre, in einem Atemzug mit dem Land NRW genannt zu werden. Wir konnten uns an diesem Standort immer gut entfalten. Man kann wirklich nicht sagen, dass hier zu wenig getan wird. Die Politik sucht das Gespräch und macht auch im Land einiges möglich. Ich denke generell, dass eine gewisse Vernetzung wichtig ist. Deshalb engagieren wir uns zum Beispiel auch seit diesem Jahr im Lenkungskreis Photonik des VDMA. Ein wichtiges Vorhaben ist hier, mehr Aufmerksamkeit bei Investoren für die Themen Photonik und Optische Technologien zu erzeugen.

Die NanoFocus AG feiert 2014 ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Sie alle haben das Unternehmen seit seinen Anfangstagen begleitet. Wie bewerten Sie diese Zeit, welches Zwischenfazit würden Sie ziehen?

Joachim Sorg: Neben den technologischen Entwicklungen haben wir Zug um Zug investiert und eine wirklich gute Unternehmensstruktur aufgebaut. Bei einem Hochtechnologie-Unternehmen gibt es allerdings lange Etablierungsphasen. Jetzt sind wir an dem Punkt, wo die Schwerpunkte sich verschieben und die wirtschaftliche Verwertung der Technologie zum Schwerpunkt wird. Aber das werden wir erfolgreich umsetzen, da bin ich zuversichtlich. Schauen Sie unser Know-how an, unsere Systeme, unsere Patente und Kundenbeziehungen und nicht zuletzt unsere hervorragende Mannschaft, dann sehe ich, dass das Unternehmen nie so wertvoll war wie heute. Wir haben ein international schlagkräftiges und wettbewerbsfähiges Hochtechnologieunternehmen aufgebaut. Nun gilt es, die Früchte zu ernten.

Jürgen Valentin: Das stimmt. Manchmal bin ich regelrecht erstaunt, welche Werte wir in den letzten Jahren hier geschaffen haben. Hier ist wirklich etwas herangewachsen, es sind zahlreiche neue Kollegen hinzugekommen, neue Ideen, neue Produkte – im Moment spüre ich eine große innere Wachstumskraft. Wir haben den zeitlichen Rahmen einer Markterschließung am Anfang unterschätzt, aber wir haben uns fortlaufend weiter professionalisiert und organisiert und auf den Ausbau der Produktleistungsfähigkeiten konzentriert. Wir stehen heute für eine ganze Menge wirklich ausgezeichneter Technologien, deren Wert den Umfang unserer Investitionen bei Weitem übersteigt. Jetzt gilt es, diese Werte nachhaltig und stärker in den

Markt zu bringen und unser Geschäft damit wirtschaftlich weiter zu stabilisieren.

Marcus Grigat: Das kann ich genauso unterstreichen. Technologisch sind wir oft Pioniere und waren in der Umsetzung in vielen Fällen die ersten. Wir haben das erste Konfokalmikroskop gebaut, das wirklich technische Oberflächen auch in der Industrieumgebung messen konnte. Wir sind technologisch immer sehr weit vorne, erkennen Trends und haben diese erfolgreich umgesetzt. Wir haben Kunden, die seit fast 20 Jahren mit unseren Systemen arbeiten und unverändert begeistert sind von unserer Leistungsfähigkeit. Wir haben eine gute Grundlage für nachhaltiges und profitables Wachstum gelegt. Wir haben heute eine perfekte technologisch Basis, hervorragende Produkte, etablierte Kundenbeziehungen und sind in relevanten Märkten bekannt und präsent. Das ist eine starke Unternehmensbasis.





20 Jahre Oberflächenmesstechnik

Ein leistungsfähiger Standard für Entwicklung und Qualitätssicherung

Dreidimensionale optische Vermessung technischer Oberflächen bis in den Nanometerbereich – mit dieser Innovation erschloss die NanoFocus AG bereits vor 20 Jahren neue Wege in der industriellen Messtechnik. NanoFocus-Produkte sind keine Mikroskope, sondern Messsysteme. Sie bilden nicht einfach ab, sie liefern exakte, normgerechte und wiederholgenaue industrielle Messdaten im Mikro- und Nanobereich. Die dreidimensionalen Oberflächenanalysen unserer Messsysteme sind deshalb heute eine wichtige Grundlage vieler Produktentwicklungen und Qualitätssicherungsprozesse.

Unsere Kerntechnologie und langjährige Messkompetenz bündeln sich in unseren standardisierten Messsystemen wie dem μ surf mobile, dem μ surf explorer sowie im neuen High-End-System μ surf expert.

Für den industriellen Mittelstand bieten diese vielseitigen Systeme eine messtechnische Ausstattung auf höchstem Niveau und einmalige Fortschrittschancen in der Produktentwicklung und effektiven Fertigungssteuerung.

μ surf expert – Messtechnik-Kompetenz auf den Punkt gebracht

20 Jahre Messerfahrung im Nanobereich, die fortlaufende Weiterentwicklung unserer technologisch führenden Systeme, langjährige Forschungen und Kooperationen, ein breites Spektrum unterschiedlichster Applikationen – dies alles vereint sich im neuen μ surf expert:

ein hochzuverlässiges Messsystem mit größtmöglicher Flexibilität und Vielseitigkeit.

Das μ surf expert ist das weltweit leistungsfähigste Messsystem für die dreidimensionale optische Oberflächenanalyse im Entwicklungslabor und in der Produktionskontrolle. Durch Features wie eine extrem hohe Messgeschwindigkeit, hochauflösende Bildwandler, Echtfarben-Modus und eine intuitive Bedienung ist dieses neue High-End-Standardsystem ein Meilenstein in der 3D-Oberflächenanalyse.

1998

Eine Revolution in der Oberflächenmessung: Markteinführung des NanoFocus μ surf, des weltweit ersten industriell einsetzbaren Konfokalmikroskops für die dreidimensionale Messung und Analyse technischer Oberflächen.



2003

Messfortschritt wird mobil: Einführung des tragbaren und handlichen Konfokalmikroskops μ surf mobile. Fortschrittlichste Oberflächenmessung im transportablen Rollkoffer ermöglicht die Messung direkt vor Ort.



Fertigungsnähe durch individuelle Automatisierung

Der vielleicht bemerkenswerteste Unterschied zu herkömmlichen Geräten eröffnet zugleich den entscheidenden Vorteil für den Einsatz in der Industrieproduktion: das μ surf expert ist in hohem Maße individuell automatisierbar und verfügt über Softwareschnittstellen zur Produktionskontrolle.

Hier profitieren unsere Kunden von unseren Erfahrungen im Sondermaschinenbau und bei der Integration von Nano-Focus-Technologie in anspruchsvollen Speziallösungen der Industrie. Das μ surf expert lässt sich somit nahtlos in den Fertigungsprozess integrieren.

Qualitätssicherung weiter gedacht

Die Ansprüche an eine erfolgreiche Qualitätskontrolle werden weiterhin steigen: Fertigungsprozesse im Mikro- und Nanometerbereich, immer kürzere Innovationszyklen, Null-Fehler-Toleranz und der Wunsch nach lückenloser Dokumentation exakter Messdaten – hier ist das Messsystem μ surf expert nicht nur technologisch führend, sondern ermöglicht durch seine stabile Analytik und industrielle Produktionstauglichkeit eine zuverlässige Qualitätssicherung und somit die Sicherstellung zukünftiger Wettbewerbstauglichkeit. Die hohen Anforderungen der Prozess- und Qualitätskontrolle, die in den kommenden Jahren noch weiter steigen werden, erfüllt das flexible Standardsystem μ surf expert schon heute.

Maximale Performance

Kombination aus hoher Messpunktdichte und sekundenschnellen Messungen

Hohe Präzision

Modernste Bildsensoren, Hochleistungsoptiken und genaue Weglängenmesssysteme für normkonforme Messungen

Echte 3D-Messwerte

Physikalische Datenaufnahme mit patentierter konfokaler Multi-Pinhole-Technologie

Intuitive Bedienung

Durchdachtes Bedienkonzept und ergonomische Arbeitsplatzlösungen

Einfache Automatisierung

Anwenderunabhängige Serienmessungen, die den Anforderungen der Industrie entsprechen

Robuste Bauweise

Hohe Wiederholbarkeit durch praxisnah konzipiertes Industriedesign

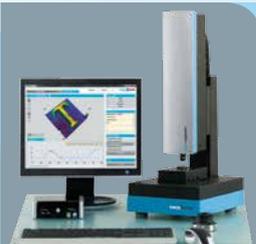
Hohe Flexibilität

Modularer Aufbau der Hardwarekomponenten, leistungsstarke Softwarelösungen sowie standardisierte Schnittstellen



2007

Ein neuer Messstandard: internationale Einführung des innovativen Komplettsystems μ surf explorer und des neuen μ surf mobile. Die dritte Generation der μ surf-Technologie ist noch schneller und anwendungsfreundlicher.

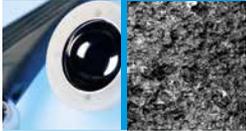


2014

Ein Meilenstein der Oberflächenmesstechnik: Vorstellung des NanoFocus μ surf expert – schneller, leistungsfähiger und voll automatisierbar. Das neue Konfokalmikroskop basiert auf 20 Jahren Branchenerfahrung in der 3D-Oberflächenmessung.



Medizintechnik

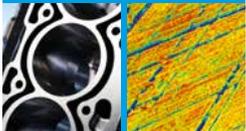


Implantate
Mikrofluidik
Sensorik
Stents
Mikrotome
Smart Materials

Die hohe Praxistauglichkeit und Qualität unserer Oberflächenmesssysteme beruhen sowohl bei den standardisierten Geräten als auch bei den kundenspezifischen Lösungen auf der von uns entwickelten und technologisch führenden Konfokaltechnologie sowie auf unserer ausgeprägten Analysesoftware.

Die Unterschiede der verschiedenen Messsysteme bestehen in vielen Fällen im Grad der Integration in die Fertigungsabläufe und im Entwicklungsprozess spezieller Branchenlösungen, sogenannter Prozesswerkzeuge. Diese Prozesswerkzeuge erfüllen spezifische Messanforderungen zum Beispiel der Automobil-, Halbleiter- oder Medizintechnik, ermöglichen vollautomatische Messvorgänge und bilden bei großen Industriekunden einen wichtigen Teil der Prozesskette.

Automobilindustrie



Antriebsstrang
Karosserie
Interieur
Elektronik
Glaskomponenten

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie

Der μ surf cylinder von NanoFocus ist ein gutes Beispiel, wie durch eine Kooperation mit der Industrie eine Branchenlösung entstand, die seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt wird. Seit der Markteinführung 2003 ist der kontinuierlich verbesserte μ surf cylinder für viele Motorenhersteller ein unverzichtbares Werkzeug. Die Oberflächenstrukturen von Zylinderlaufflächen liefern wichtige Kennwerte für die

Entwicklung und Produktion effizienter und zuverlässiger Automotoren.

Die Lösung branchenspezifischer Messanforderungen mit hochspezialisierten Messsystemen beruht auf einem fortlaufenden Austausch mit Schlüsselanwendern. Auch in Bereichen wie der Photovoltaik und Medizintechnik bilden solche Entwicklungspartnerschaften die Grundlage hochwertiger Prozesswerkzeuge für die industrielle 3D-Oberflächenmessung.



2003

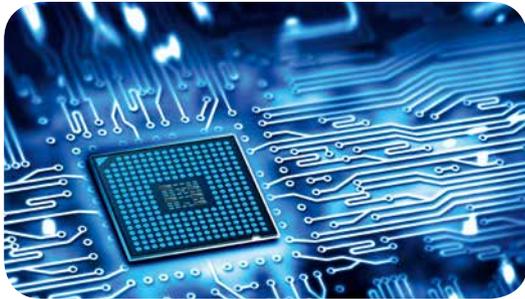
Partner für Wachstum: Markteinführung des wegweisenden Motorzylinder-Inspektionssystems μ surf cylinder nach gemeinsamer Entwicklung mit der Automobilindustrie. Die erste Business Solution von NanoFocus.



2007

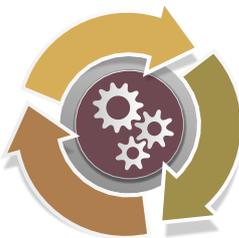
Messtrend Automatisierung: μ soft automation wird als neue Standardsoftware zur Automatisierung eingeführt. Weitere Etablierung der NanoFocus-Technologie in der produktionsnahen Qualitätssicherung.





Vollautomatische Messsysteme für die Produktionskontrolle

NanoFocus-Messsysteme werden vor allem für die Halbleiter- und Elektronikindustrie immer häufiger als Vollautomaten konzipiert. Statt zeitaufwändiger Einzelmessungen können umfangreiche Probenpakete vollautomatisch überprüft werden. Fehlermeldungen und Analysen werden schnell in den Produktionsprozess zurückgespeist. Die hohe Messgeschwindigkeit ermöglicht eine Qualitätssicherung ohne Verzögerungen im Produktionstakt. Die Abläufe für die Bediener werden vereinfacht, da man durch die Automatisierung kein Messexperte sein muss, um eine produktionsnahe Qualitätskontrolle auf höchstem Niveau durchzuführen.



Langjähriger Einsatz in Forensik und Medizintechnik

Zu den langjährigen Kunden der NanoFocus AG gehört die Forensic Technology, Inc. aus Kanada, Weltmarktführer für ballistische Analysensysteme. Für das weltweit beste System zur kriminaltechnischen Spurensicherung auf Geschosshülsen nutzt Forensic Technology seit Jahren den μ surf sensor von NanoFocus. Die technologische Erfolgsgeschichte des kanadischen Unternehmens wäre ohne die NanoFocus-Kompetenz in 3D-Oberflächenmessung nicht denkbar.



Auch in der Medizintechnik beweist die NanoFocus AG ihre langjährige Erfahrung in vielen erfolgreichen Kooperationen und Projekten. Bei der Entwicklung und Qualitätskontrolle von Implantaten spielen NanoFocus-Systeme eine große Rolle. Bioverträglichkeit und Lebensdauer von Dentalimplantaten, Hüftgelenken und Stents zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen hängen wesentlich von der dreidimensionalen Oberflächenbeschaffenheit im Mikro- und Nanometerbereich ab. Auch hier ermöglicht NanoFocus den Schritt vom Entwicklungslabor zur Produktionskontrolle durch Vollautomatisierung.



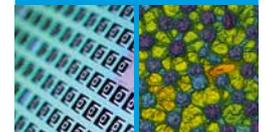
Weltmarktführer in Kriminaltechnik: ein langjähriger NanoFocus-Kunde.

Sicherheitstechnik



Chipkarten
Kunstgegenstände
Tatwerkzeuge

Mikrosystemtechnik



MEMS
LED
Hochleistungselektronik
BGA
Mikrooptik

2011

Auszeichnung der Business Solution μ surf solar mit dem Intersolar-Award. Die neue metrology Softwareplattform erlaubt eine schnellere, übersichtlichere und intuitive Bedienung der Systeme.



2012

μ surf custom gewinnt MEDTEC EMDT Innovations Award für den NanoFocus-Beitrag zu Fortschritten in der Medizintechnik. Die dritte Generation des μ surf cylinders ist weltweit erfolgreich etabliert und wird bei namhaften Automobilherstellern eingesetzt.



Geht es um Technologieführerschaft, dann sind es nicht immer die großen Weltkonzerne und bekannten Namen, die den Ton angeben. Unter den Technologieführern finden sich erstaunlich viele »kleinere« Unternehmen mit weniger als 1.000 Mitarbeitern. Deutschlands Wirtschaftsstärke beruht auch auf diesem industriellen Mittelstand, der mit Qualität, Innovationskraft und hochspezialisierten Produkten nicht selten eine Weltmarktrolle im jeweiligen Nischenmarkt einnimmt.



Für diese innovativen Unternehmen bietet NanoFocus die idealen Lösungen zur dreidimensionalen Oberflächenmessung in Entwicklung und Produktion. Herkömmliche Mikroskope reichen für die exakten Anforderungen vor allem in der produktionsbegleitenden Qualitätssicherung nicht aus. Deshalb stellt sich

die NanoFocus AG mit ihrem neuen Kernprodukt μ surf expert gezielt auf die Anforderungen und Ansprüche dieser Anwendergruppe ein: standardisierte Industriemessung für den anspruchsvollen industriellen Mittelstand. Entwicklung und Qualitätskontrolle auf High-End-Niveau durch fertigungsnahe Systeme, die sowohl im Labor als auch in der Werkhalle effektiv einsetzbar sind.



Energieeffizienz – ein Schlüsselthema der Automobilindustrie

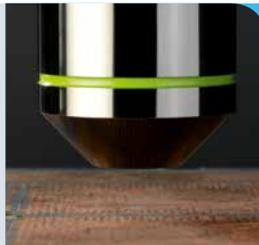
Ressourcenverbrauch, CO₂-Emissionen und Energieeffizienz sind Schlüsselthemen für die Industrieproduktion des 21. Jahrhunderts. Dies sind keine Modethemen, es sind Faktoren für die zukünftige Existenzsicherung von Unternehmen. Dies gilt in hohem Maße für die Automobilindustrie, deren Zukunft sich über die Fragen nach neuen alternativen Antrieben, Effizienz und innovativen Fertigungsverfahren entscheidet.

Eine der Schlüsseltechnologien, die den Automobilherstellern diesen Weiterentwicklungsprozess ermöglicht, ist die Analyse von Oberflächenstrukturen bis in den Nanometerbereich. Durch optimierte Funktionsoberflächen lassen sich zum Beispiel Verschleiß und Kraftstoffverbrauch von Motoren signifikant reduzieren.



1994-99

Start der Unternehmensgeschichte von NanoFocus:
Gründung als NanoFocus Messtechnik GmbH in Duisburg.
Beginn der Expansion und Markteinführung der NanoFocus μ surf- und μ scan-Produkte.



2005

Internationalisierung und erfolgreiche Börsennotiz: Listingaufnahme im Freiverkehr der Deutschen Börse (Entry Standard).
Gründung der NanoFocus, Inc. in Richmond (Virginia), USA.



Hier beliefert die NanoFocus AG zahlreiche Automobilhersteller mit Lösungen wie dem *µsurf cylinder* – Systeme, die durch ihre Schnittstellen, Geschwindigkeiten und exakte, normgerechte Messdaten herkömmlichen Mikroskopen und taktilen Messverfahren weit überlegen sind. Wenn es um industrielle Ansprüche an die Qualitätssicherung geht, führt an NanoFocus kein Weg vorbei.

Wie groß das Interesse der Automobilbranche an den Prozesswerkzeugen der NanoFocus AG ist, wurde 2014 auch auf dem Weltkongress der Society of Automotive Engineers in Detroit deutlich. Die Präsentation der NanoFocus-Systeme auf diesem größten und wichtigsten Kongress für Automobilentwickler stieß auf ein intensives und nachhaltiges Interesse.

Electronic Lifestyle und Medizintechnik

Neben dem Megatrend Energieeffizienz ist die NanoFocus AG auch in anderen relevanten Zukunftsmärkten positioniert. Vor allem auf den Gebieten des Electronic Lifestyle und der Medizintechnik werden NanoFocus-Systeme schon jetzt erfolgreich eingesetzt.

Der ungebrochene Trend zu einem immer dominanteren Electronic Lifestyle der Industrienationen bedingt eine fortlaufende Miniaturisierung der Bauelemente, bis hinein in Größenbereiche, in denen eine zuverlässige Qualitätssicherung mit den bislang verwendeten Systemen nicht

mehr möglich ist. NanoFocus verfügt über die Technologie, diese Lücke zu schließen.

In der Medizintechnik – die im Bereich der individuellen Healthcare-Produkte eine zunehmend große Schnittmenge zum Electronic Lifestyle aufweist – ist die NanoFocus AG schon seit Langem in der Entwicklung und Produktionskontrolle von Implantaten und Sensoren ein erfolgreicher Industriepartner. Doch auch hier stehen wir erst am Beginn eines rasant wachsenden Zukunftsmarktes.

SAE DETROIT
An SAE International Section

Großes Interesse an NanoFocus auf dem wichtigsten Kongress für Automobilentwickler.

2012

µsurf cylinder ist etabliert als technologisch führende Oberflächenmesstechnologie bei der Entwicklung und Produktion von effizienteren Automotoren. Zahlreiche Entwicklungspartnerschaften in unterschiedlichen Branchen.



Foto: VW

2013-14

Einstieg in die prüftechnische Vollautomation. Auslieferung der ersten vollautomatisierten Messsysteme für die schnelle und hochpräzise Qualitätssicherung in der Halbleiterfertigung.



Forschungsprojekte und Kooperationen mit Zukunftspotenzial



Weitere Informationen zum Projekt HICOS3D.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Die NanoFocus AG behauptet sich seit 20 Jahren in einem Hochtechnologieumfeld und produziert heute technologisch führende optische 3D-Oberflächenmesssysteme. Auch im regionalen Umfeld der Wirtschaftszone NRW wurde diese Leistungsfähigkeit der NanoFocus AG mit der Auszeichnung durch das NRW-Wirtschaftsministerium als »Technologieführer in der optischen 3D-Oberflächenmesstechnik« Anfang des Jahres nachdrücklich bestätigt.

Eine Grundlage der Technologieführerschaft der NanoFocus AG besteht auch in einer fortlaufenden Beteiligung an Forschungs Kooperationen und nicht zuletzt in der NanoFocus-Unternehmensphilosophie, technologische Trends frühzeitig zu erkennen, weiterzuentwickeln und in markttaugliche Lösungen zu übertragen.

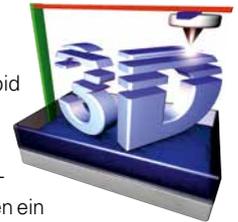
HICOS3D – der welt schnellste Sensor wird noch schneller

Bereits jetzt verfügt NanoFocus mit der erfolgreichen μ sprint-Produktlinie über den schnellsten Liniensensor für die Inline-Produktionskontrolle. Doch angesichts der rasanten technologischen Weiterentwicklung vor allem im Elektronik- und Halbleiterbereich soll diese Leistung noch verbessert werden. Die elektronischen Kontakte auf Halbleitersubstraten werden in den nächsten Jahren Abmessungen von unter 20 Mikrometern erreichen. Bislang gibt es hierfür keine ausreichend leistungsfähigen Prüfsysteme auf dem Markt.

Gemeinsam mit einem weltweit erfolgreichen Unternehmen der Elektronikbranche arbeitet die NanoFocus AG im Projekt HICOS3D daran, die NanoFocus-Messtechnologie weiter entscheidend zu verbessern. Eine wesentlich bessere Auflösung und erheblich höhere Messgeschwindigkeiten sind die anvisierten Ziele des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekts.

Cosyra – robotergesteuerte Oberflächenkontrolle für 3D-Printer

Generative Fertigung oder Rapid Prototyping sind die Fertigungsverfahren, die hinter dem Schlagwort »3D-Printing« stehen. Und tatsächlich steckt hinter diesen Technologien ein wichtiger Trend in der Entwicklung neuer Produkte und Bauteile, der in einigen Jahren die Produktion von Mikroelektronik und Mikrobauteilen ebenso revolutionieren könnte wie die Medizintechnik und sogar Konsumgüter.



Noch sind hier zahlreiche technologische Herausforderungen zu meistern. Ganz vorne steht eine schnelle und automatisierbare Oberflächenkontrolle der generativ produzierten Bauteile. Das Forschungsprojekt Cosyra (Confocal System for Robot Application), das die NanoFocus AG gemeinsam mit der Universität Duisburg durchführt, vereint dabei sogar zwei technologische Zukunftstrends, denn

1994-96

Grundlagenforschung und Entwicklung hochauflösender optischer 3D-Mikroskopie wie der Phasenmikroskopie, der konfokalen Weißlicht-Mikroskopie und von 3D-Analysesoftware.



2004

Sieger im Zukunftswettbewerb Ruhrgebiet. Aufbau des Kompetenzzentrums Oberflächenmesstechnik.





bei der Weiterentwicklung der benötigten Technologien spielt der Einsatz von automatisierbaren Messrobotern eine entscheidende Rolle.

Was ist Photonik?

Photonik ist die technische Beherrschung von Licht in jeder Form. Im Blickpunkt der Photonik stehen Erzeugung, Kontrolle, Messung und vor allem die Nutzung von Licht in nahezu allen gesellschaftlich und ökonomisch wichtigen Gebieten. Der Begriff „Photonik“ reflektiert dabei den Bezug zum Photon, dem Lichtteilchen, so wie der Begriff „Elektronik“ auf das Elektron verweist.

Die NanoFocus AG im VDMA-Lenkungskreis Photonik

Photonik – der industrielle Einsatz von Licht – ist nach Auffassung des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) eine der entscheidenden Schlüsseltechnologien kommender Jahrzehnte. Auch die NanoFocus AG ist mit ihrer innovativen Nutzung der optischen Konfokalmikroskopie eine nationale Triebkraft dieses wachstumsstarken Technologieumfeldes.

Aus diesem Grund wurde die NanoFocus AG in den neu geschaffenen industriellen Lenkungskreis Photonik des VDMA berufen. Ziel von NanoFocus und den beteiligten Industriepartnern aus zahlreichen Photonikunternehmen ist es, die wirtschaftspolitische Positionierung dieses Technologiezweiges zu fördern und die Entwicklungs- und Wachstumschancen strategisch weiterzuentwickeln.



Weitere Informationen zum VDMA-Lenkungskreis.



Die Reihenfolge der abgebildeten Lenkungsmitglieder (von links nach rechts): Dr. Michael Vergöhl (Fraunhofer IST), Jürgen Valentin (NanoFocus AG), Dr. Thomas Rettich (Trumpf GmbH & Co. KG), Gerhard Hein (VDMA), Stephan Geiger (Rofin-Baasel Lasertech GmbH & Co. KG), Dr. Susanne Heun (Merck), Annika Löffler (VDMA) sowie Dr. Rüdiger Hack (Laser 2000 GmbH). Foto: VDMA Forum Photonik

2009

Übernahme und Erweiterung des NanoFocus-Produktspektrums um das Hochleistungsmessgerät *µsprint*, den weltweit schnellsten Konfokalsensor für produktionsnahe Messaufgaben.



2013-14

Start der Forschungsprojekte HICOS3D und Cosyra. Auszeichnung „Technologieführer in der optischen 3D-Oberflächenmesstechnik“ durch das NRW-Wirtschaftsministerium. Gründung der NanoFocus Pte. Ltd. (Asien).





Kursverlauf und Analysteneinschätzung

Der Kursverlauf der NanoFocus-Aktie bewegte sich bis November unterhalb des Vergleichsindex Entry Standard. Seit November 2013 konnte die Aktie, mit steigenden Umsätzen im Handel, den Vergleichsindex bis zur Berichterstellung nachhaltig übertreffen. Dieser Trend bestätigt sich auch im Umsatz der Aktie (Handelsliquidität), der im Vergleich zum Vorjahr von 3.794 auf 5.046 Stück pro Tag anstieg.

Die NanoFocus AG verfehlte die im ersten Halbjahr 2013 gesteckten Ziele. Gespräche mit Investoren und das Manifestieren der Equity Story sorgten für einen erneuten Aufwärtstrend, sodass sich die Aktie auf einem Niveau von 3,50 EUR eingependelt hat.

Die allgemeine Börsenstimmung war im Berichtsjahr 2013 weiterhin sehr volatil. Die Unsicherheit in der Eurozone sowie die zwischenzeitlich drohende Haushaltssperre in den USA ließen den Entry Standard Index nur leicht nach oben klettern.

Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus AG lag 2013 bei einem Kursziel von rund 4,10 EUR im Vergleich zum Vorjahr (4,30 EUR) etwas niedriger.

Investor Relations

Um den Bekanntheitsgrad der NanoFocus AG weiter zu steigern, wurden turnusmäßig Investorengespräche geführt sowie das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG auf verschiedenen nationalen Analystenkonferenzen vorgestellt. Die NanoFocus AG präsentierte sich im Mai auf der Frühjahrskonferenz der Deutschen Börse und im Juni auf der m:access Konferenz der Börse München sowie auf einem Round Table der SAB Bank in Stuttgart. Im November folgten zwei Tage One-on-Ones auf dem Deutschen Eigenkapitalforum in Frankfurt. Jederzeit hatten Aktionäre und Investoren die Möglichkeit, sowie telefonisch als auch per E-Mail oder über die NanoFocus-Website Kontakt mit dem Unternehmen aufzunehmen, um detaillierte Fragen zu stellen.

Ausblick 2014

Nach einem Jahr, in dem NanoFocus unter seinen selbst gesteckten Zielen lag, sehen wir für 2014 ein positiveres Szenario. Wir erwarten einen Umsatzanstieg auf 11 Mio. EUR sowie eine EBIT-Rendite von 3%. Der hohe Auftragseingang von über 9,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag signalisiert bereits, dass der Markt für optische Messtechnik unverändert vorhanden ist und weiter wächst.

NanoFocus treibt weiter seine Wachstumsschwerpunkte Automobilindustrie, Halbleiter, Medizin und Oberflächenveredelung strategisch voran. Hier sehen wir neben unserem Standardgeschäft diversifizierte Wachstumsmärkte, in denen wir überproportional mit unseren Kunden wachsen und somit den Umsatz über die nächsten Jahre hinweg deutlich steigern können.



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone oder Tablet diesen Code, um direkt zum Online-Bericht zu kommen.



Hauptversammlung vom 10.07.2013 in Oberhausen



Aktiendaten

Aktiengesamtzahl	3.000.000 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	3.000.000 EUR
Marktkapitalisierung	11.100.000 EUR zum 06.05.2014
Transparenzlevel	Entry Standard (Open Market)

Aktienstatistik 2013

52-Wochen-Hoch	4,40 EUR
52-Wochen-Tief	2,12 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsenplätze inkl. Xetra auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 5.046 Stück pro Handelstag (01.01.-31.12.)

Unternehmensinformationen

Gründungsdatum	Gründung am 24.08.1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26.10.2001
Rechnungslegungsstandard	HGB/BilMoG
Ende des Geschäftsjahres	31.12.
Handelsaufnahme	14.11.2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Deutsche-Börse-Listing-Partner	BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München
Handelsmodell	Xetra, fortlaufende Notierung, Süddeutsche Aktienbank
Wertpapierkennnummer/ISIN	540 066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Freefloat-Marktkapitalisierung	5.140.406 EUR zum 06.05.2014

Börsennotierung

	Xetra (fortlaufende Auktion mit Spezialist), Frankfurt im Open Market (Entry Standard), München (M:access, seit 01.02.2007), Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
Instrumentenart	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien (Gattung)



Ihr Ansprechpartner:
Kevin Strewginski
Investor Relations

Tel. +49 208 62 000 55
ir@nanofocus.de

- I. Grundlagen der Gesellschaft ▶26
- II. Wirtschaftsbericht ▶28
- III. Nachtragsbericht ▶35
- IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶36

Präambel

Im Geschäftsjahr 2013 wurden die neuen Vorschriften des DRS 20 erstmals angewendet. Basierend auf dem neuen Standard hat NanoFocus die Gliederung des Lageberichtes neu gestaltet.

I. Grundlagen der Gesellschaft

Geschäftsmodell

Die NanoFocus AG ist international als eines der technologisch führenden Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich tätig. Haupttätigkeiten der NanoFocus AG sind die Entwicklung, Fertigung sowie der weltweite Vertrieb von Messsystemen für die

berührungslose 3D-Oberflächenanalyse. NanoFocus-Systeme werden vor allem in der Qualitätssicherung eingesetzt und eignen sich für nahezu alle Industriebranchen. Die NanoFocus-Technologie ermöglicht Kunden und Partnerunternehmen die Herstellung innovativer Produkte und die Umsetzung effizienter Fertigungsverfahren. Die drei Hauptproduktlinien sind die Analysesysteme μ surf, μ scan und μ print. Daneben bietet die Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige Systemsoftware an.

Die NanoFocus AG bietet ihre Messlösungen und -systeme nicht nur konform zu nationalen und internationalen Standards an, sondern setzt das im Bereich der optischen 3D-Messtechnik langjährig erworbene Expertenwissen auch in Normungsausschüssen ein. Durch diese zweigleisige Vorgehensweise werden eine hohe Qualität der Produkte und ein technologischer Fortschritt gegenüber dem Wettbewerb gewährleistet.

Jürgen Valentin, Technologievorstand der NanoFocus AG, wurde am 09.12.2013 neben weiteren Industrievertretern aus den VDMA-Fachzweigen Laser, Bildverarbeitung, Flachdisplays, Photovoltaik, Elektronikfertigung und Mikrotechniken in den Lenkungskreis des „VDMA Forum Photonik“ entsandt. Dieses Gremium steht dem Forum künftig vor und wird dessen Arbeitsprogramm sowie die strategische Ausrichtung definieren.

NanoFocus hat den UMSICHT-Wissenschaftspreis 2013 als einer der Sponsoren unterstützt. Ziel der Auszeichnung, die vom UMSICHT-Förderverein verliehen wird, ist es, den Dialog von Wissenschaft und Gesellschaft zu aktuellen Themen der Bereiche Umwelt-, Sicherheits-, und Energietechnik zu fördern.

Die NanoFocus AG ist seit dem 14.11.2005 am Teilbereich Entry Standard des Open Market in Frankfurt börsennotiert. Die Gesellschaft ist nach ISO 9001 und OHSAS 18001 zertifiziert.

Die NanoFocus AG beschäftigte Ende 2013 einschließlich der drei Vorstandsmitglieder insgesamt 78 Mitarbeiter inklusive Auszubildende, Diplomanden und Praktikanten. Der Vertrag des Finanzvorstands wurde in 2013 vorzeitig verlängert.

Die NanoFocus AG hat mit Wirkung zum 05.02.2013 die Soft-Lock-up-Vereinbarung mit den Gründerfamilien verlängert. Die Altaktionäre aus dem Gründerumfeld verpflichten sich freiwillig, die Aktien ein weiteres Jahr zu halten. Damit bleibt unverändert ein Anteil von rund 28 % im Besitz der Gründerfamilien.

Die Gesellschaft hält hundertprozentige Beteiligungen an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg, der NanoFocus, Inc., McMinnville (Oregon), USA sowie der NanoFocus Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur. Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet Rechte und ist operativ nur eingeschränkt tätig. Es besteht ein exklusiver Lizenzvertrag mit der NanoFocus AG. Bei den beiden ausländischen Tochtergesellschaften handelt es sich um reine Vertriebsgesellschaften, die die NanoFocus-Repräsentanten im US-amerikanischen und im asiatischen Raum koordinieren. In den beiden Vertriebsgesellschaften sind insgesamt drei Mitarbeiter angestellt. In Ettlingen bestand seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte, die am 01.03.2014 in den Technologiepark Karlsruhe verlegt wurde. Dort sind derzeit sechs Mitarbeiter für NanoFocus tätig.

Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus eine grundsätzliche und strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die eigene F&E-Abteilung, die dem Unternehmen die technologische Marktführerschaft und Wegbereiterfunktion auf Dauer garantieren soll. Die zielgerichtete Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen und Schlüsselkunden sichert den Zugriff auf neues Wissen und schafft Akzeptanz im Hinblick auf die wirtschaftliche Verwertbarkeit der Ergebnisse.

Im Vordergrund der NanoFocus-F&E-Aktivitäten stehen Entwicklungen zur Leistungssteigerung der Produkte, zur bedarfsgerechten Anwendung durch den Kunden sowie zur Qualitätsoptimierung der Fertigung.

Die Aufwendungen im abgelaufenen Geschäftsjahr für F&E (primär Personalkosten und Softwareentwicklungskosten) liegen bei NanoFocus, bezogen auf den Gesamtumsatz, bei 21 %.

II. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einem verhaltenen Start ins Jahr 2013 hat die Weltkonjunktur im weiteren Jahresverlauf an Schwung gewonnen. Das weltweite Bruttoinlandsprodukt ist 2013 um real 3 % gestiegen – geringfügig schwächer als im Vorjahr. Die Schwellenländer litten unter der schwachen Nachfrage aus den Industrieländern und ihre eigenen Binnenwirtschaften lieferten zu wenig Impulse, so dass das gesamtwirtschaftliche Wachstum in dieser Ländergruppe mit 4,7 % abermals schwächer war als im Jahr zuvor. Die Wirtschaft in der Eurozone hat zur Jahresmitte 2013 die hartnäckige Rezession überwunden, nachdem sie zuvor sechs Quartale geschrumpft war. Für das Jahr in Summe ist das Bruttoinlandsprodukt dennoch um real 0,4 % gesunken. Die Region entwickelte sich weiter sehr uneinheitlich. In den Peripheriestaaten der Eurozone nahm die Nachfrage aufgrund der strukturellen Anpassungsprozesse weiter ab. In Deutschland und Österreich konnte die Gesamtwirtschaft geringfügig wachsen.

Quellen: BIP-Zahlen: IMF World Economic Outlook Update January 2014; VDMA Konjunktur International, Dezember 2013

Zielbranchen für NanoFocus

Für den deutschen Maschinenbau ist das vergangene Jahr enttäuschend verlaufen. Statt des noch im Herbst 2012 erwarteten Wachstums der preisbereinigten Produktion in Höhe von 2 % schrumpfte die Produktion im Jahr 2013 nach vorläufigen Berechnungen um real 1,7 %. Der für NanoFocus wichtige Bereich Automotive erzielte in 2013 weltweit ein Wachstum von 5 %, welches vor allem durch China (+21 %) und die USA (+7 %) determiniert wurde.

Die Elektroindustrie verzeichnete weltweit ein Wachstum von rund 4 %, wobei sich die Nachfrage hauptsächlich auf Asien und Afrika konzentrierte. In Deutschland ergab sich hier ein Umsatzrückgang von 2 %, auch der gesamteuropäische Markt stagnierte. Positiv entwickelte sich in Deutschland hingegen der Bereich Photonik mit einem Umsatzwachstum von 3 % und auch die Branche Medizintechnik erwartet einen Anstieg in dieser Größenordnung. Der Halbleiterbereich verzeichnete für 2013 sowohl weltweit als auch in Deutschland ein Wachstum von 4 %, die Photovoltaik-Zuliefererbranche musste dagegen einen starken Umsatzrückgang von 12 % hinnehmen. Für die Betriebe der Mikro-, Nano- und optischen Technologien ist das Geschäft in 2013 auf einem konstanten Niveau verlaufen.

Quellen: VDMA-Statistik, VDMA Konjunkturbulletin; ZVEI, Jahresbericht 2013/2014; Industrieanzeiger Nr. 3/2014; AMA Fachverband für Sensorik e.V., Pressemitteilung März 2014; Spectaris e.V. (Jahresbericht 2013/2014); VDA Automobil-Produktion 11+12/2013

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2013 war durch die Restrukturierung wichtiger Unternehmensbereiche geprägt. Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs war es erforderlich, das bisherige Geschäft sowie den Vertrieb neu auszurichten. In diesem Zusammenhang wurden zum einen die bestehenden Messtechnologien und -systeme um neue Funktionalitäten weiterentwickelt, zum anderen wurde neben dem bisher betriebenen Standardgeschäft das Projektgeschäft für industrielle Anwendungen aufgebaut. Dieses Projektgeschäft ist durch komplexere sowie hochpreisige Systeme und Anlagen geprägt, die nach den speziellen Anforderungen der Industriekunden maßgeschneidert werden. Im Mittelpunkt standen 2013 zwei Produktinnovationen: ein neu entwickelter Kompaktmesskopf aus der usurf-Reihe und ein Multisensorsystem für die Kombination von flächen- und

linienhafter 3D-Oberflächenanalyse. Zur Umsetzung der neuen Produktstrategie und zur Stärkung der künftigen Ertragskraft musste die Vertriebsabteilung neu ausgerichtet und aufgestockt werden. In diesem Zusammenhang wurde auch ein neuer branchenkundiger Vertriebsleiter eingestellt. Da die Restrukturierungsmaßnahmen erst zum Ende des Geschäftsjahres beendet wurden, konnte hieraus noch kein Nutzen in Form von Umsatzzuwächsen gezogen werden.

Anfang September 2013 startete die NanoFocus AG das BMBF-Verbundprojekt HICOS3D. Ziel ist es, das weltweit schnellste Hochpräzisions-Sensorsystem für die in den Produktionsprozess integrierte 3D-Qualitätskontrolle von komplexen mikroelektronischen oder -mechanischen, mechatronischen und optischen Komponenten insbesondere für den Halbleitermarkt zu entwickeln. Bis zum Abschluss 2016 wird das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) das Projekt mit insgesamt rund 800 TEUR fördern. Die Entwicklungsleistungen für bestehende und neue Produkte haben erneut wesentliche Kapazitäten der Software- und Entwicklungsabteilung gebunden.

Die vorgenannten Maßnahmen und Entwicklungen führten in 2013 zu einem Rückgang der Umsatzerlöse um 761 TEUR auf 8.178 TEUR. Die Gründe hierfür lagen neben den eingeschränkten Vertriebsaktivitäten darin, dass infolge der gestiegenen technischen Voraussetzungen nicht mehr alle bestehenden Aufträge bis Ende 2013 ausgeliefert werden konnten und dass einige Kundenaufträge in das Jahr 2014 verschoben wurden. Hierdurch konnte ein Teil der für 2013 geplanten Umsätze erst im ersten Quartal 2014 realisiert werden. Der Umsatzrückgang und die gestiegenen Personalkosten führten im Geschäftsjahr 2013 zu einem Jahresfehlbetrag von 1.401 TEUR. Gemessen an der veröffentlichten Vorjahresprognose, die noch von einem

Umsatzzuwachs auf 10 Mio. EUR und einem positiven Ergebnis von 345 TEUR ausging, wurden die Umsatz- und Ergebnisziele damit weit verfehlt.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse sanken im Geschäftsjahr 2013 von 8.939 TEUR um 8,5 % auf 8.178 TEUR. Für den Umsatzrückgang waren vor allem folgende zwei Faktoren ausschlaggebend: Die Restrukturierung und Neuausrichtung des Vertriebs im Standardgeschäft benötigte mehr Zeit als geplant, konnte jedoch zum Ende des Jahres abgeschlossen werden, so dass für 2014 keine Beeinträchtigungen mehr erwartet werden. Ferner wurden Aufträge kundenseitig in das Geschäftsjahr 2014 verschoben und es konnten bis zum Bilanzstichtag nicht mehr alle bereits erteilten Aufträge abgearbeitet werden. Dies zeigt sich vor allem darin, dass der Auftragsbestand zum Bilanzstichtag gegenüber dem Vorjahr um 1.313 TEUR auf 1.976 TEUR angestiegen ist.

Umsatzverteilung nach Produktlinien

	2013		Veränderung		2012	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
µsurf	3.439	42	-968	-22	4.407	49
µsprint	1.232	15	515	72	717	8
Service, Software, Ersatzteile, Wartung	1.114	14	-201	-15	1.315	15
OEM	969	12	-109	-10	1.078	12
µscan	667	8	42	7	625	7
Sonstige Dienstleistungen	528	6	-56	-10	584	7
Systemvermietung	229	3	16	8	213	2
	8.178	100			8.939	100

Die umsatzstärkste Produktlinie μ surf war in 2013 von den strukturellen Änderungen im Vertrieb am stärksten betroffen und musste Einbußen von 22 % verzeichnen. Ein Teil dieser Einbußen ist auch auf die kundenseitige Verschiebung von Aufträgen auf das Geschäftsjahr 2014 zurückzuführen. Einen positiven Trend zeigt der Bereich μ sprint. Hier ergab sich durch die Konzentration auf großvolumige Projekte ein Umsatzzuwachs um 515 TEUR auf 1.232 TEUR. Das Servicegeschäft hat sich mit einem Minus von 15 % rückläufig entwickelt. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Auslieferung einer periodisch wiederkehrenden Ersatzteillieferung erst im Geschäftsjahr 2014 erfolgen konnte. Der Bereich OEM ist trotz des Rückgangs um 10 % auf 969 TEUR weiterhin ein konstanter Umsatzfaktor und wird im Geschäftsjahr 2014 stabilen Umsatz generieren. Die Produktlinie μ scan verzeichnete in 2013 wieder ein Umsatzplus von 7 %.

Umsatzverteilung nach Regionen

	2013		Veränderung		2012	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Deutschland	4.070	50	-146	-3	4.216	47
Nord-/Südamerika	1.640	20	-387	-19	2.027	23
Asien	1.269	15	-116	-8	1.385	15
Europa (außer Deutschland)	1.199	15	-112	-9	1.311	15
	8.178	100			8.939	100

NanoFocus realisiert nach wie vor etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes in Deutschland. Die Region Amerika verzeichnet insbesondere durch einen Umsatzrückgang in den USA ein Minus von 19%. Auch der Umsatz in Asien und Rest-Europa hat sich analog zur Gesamtumsatzentwicklung rückläufig entwickelt.

Umsatzverteilung nach Branchen

NanoFocus ist nicht wesentlich von einer Branche abhängig. Durch den Verkauf in unterschiedliche Industriebereiche wird das Risikoprofil des Umsatzes gestreut. Die Verschiebung der Branchenanteile ist abhängig von den konjunkturellen Entwicklungen und der Gewichtung von Forschung und Produktion innerhalb der jeweiligen Bereiche.

Mit einem Anteil von 28 % sind die Materialwissenschaften die umsatzstärkste Branche. Der Zuwachs gegenüber 2012 beträgt 41 %. Der Wachstumsmotor sind hier insbesondere die Material verarbeitenden und entwickelnden Industriezweige, da sich der Absatz an Universitäten und Institute auf leicht rückläufigem Niveau bewegte.

Der Umsatz im Bereich Automotive hat sich in 2013 mit einem Minus von 32 % auf einen Anteil von 23 % rückläufig entwickelt. Die bestehenden Geschäftsbeziehungen konnten allerdings weiterhin ausgebaut bzw. neue Kunden gewonnen werden. Durch Auftragsverschiebungen in das Jahr 2014 sehen wir für das kommende Jahr einen mit dem Niveau von 2012 vergleichbaren Umsatz.

Neben den Materialwissenschaften wies die Elektronikbranche in 2013 das größte Umsatzplus mit einem Wachstum von +48 % auf einen Anteil von nunmehr 20 % aus. Hier hat sich insbesondere das Geschäft auf dem asiatischen Markt positiv entwickelt.

Der Bereich Fingerprint/Public Safety lieferte in 2013 weiterhin dank der langjährigen Kundenbeziehungen weitgehend konstante Umsätze.

Umsatzverteilung nach Branchen

	2013		Veränderung		2012	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Materialwissenschaft	1.741	28	509	41	1.232	18
Automotive	1.473	23	-695	-32	2.168	32
Elektronik	1.262	20	407	48	855	12
Fingerprint/Public Safety	900	14	-38	-4	938	14
Maschinen/Werkzeuge	871	14	363	71	508	7
Medizintechnik, MEMS	60	1	-494	-89	554	8
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	0	0	-400	-100	400	6
Solar	0	0	-172	-100	172	3
	6.307*	100			6.827**	100

* gemessen am Umsatz mit Systemverkauf ohne DL – hier 6.307 TEUR, ** gemessen am Umsatz mit Systemverkauf ohne DL – hier 6.827 TEUR

Die Branche Maschinen- und Werkzeugbau kehrte mit einem Umsatzplus von 71 % nach starken Einbußen in 2012 erwartungsgemäß wieder auf das Niveau von 2011 zurück.

Im Bereich Medizintechnik musste NanoFocus einen deutlichen Rückgang des Umsatzes verzeichnen, nachdem ein Projekt im Dentalbereich ausgelaufen ist und NanoFocus sich im Bereich der Hautsensorik nunmehr neu aufstellt.

In den Branchen Chemie, Papier, Keramik und Kunststoffe sowie Solar wurde kein Umsatz erzielt. Eine Trendwende wird weltweit für 2014 erwartet. Mit einem Ansteigen der Investitionen sehen wir gute Chancen, in 2014 wieder Umsätze zu erzielen.

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist, bezogen auf durchschnittlich 70 Vollbeschäftigte, auf 117 TEUR gesunken. Im Vorjahr wurden bei durchschnittlich 61 Vollbeschäftigten 147 TEUR Umsatz pro Mitarbeiter erzielt.

Ergebnisentwicklung*)

	2013		Veränderung		2012	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Umsatzerlöse	8.178	-9	-761		8.939	
Sonstige Erträge	106	-44	-83		189	
Gesamtleistung	8.349	-8	-684		9.033	
Rohrertrag	5.315	-16	-984		6.299	
Personalaufwand	4.326	11	429		3.897	
Sonst. betr. Aufwendungen	2.224	-2	-38		2.262	
EBITDA	-486	k.A.	-1.431		945	
Abschreibungen**)	724	7	45		679	
Finanzergebnis	-61	-24	19		-80	
Steuerergebnis	-129	k.A.	-92		-37	
Ergebnis	-1.401	k.A.	-1.550		149	

*) ausgewählte Werte der Gewinn- und Verlustrechnung

***) Die Abschreibungen enthalten als Hauptbestandteil die jährliche Goodwill-Abschreibung in Höhe von 349 TEUR.

Die Gesamtleistung, die sich aus Umsatz, Bestandserhöhungen und sonstigen betrieblichen Erträgen zusammensetzt, ist von 9.033 TEUR auf 8.349 TEUR gesunken. Aufgrund der bereits beschriebenen Neuausrichtung des Vertriebs sowie der Verschiebung von Aufträgen in das Geschäftsjahr 2014 verzeichnete die NanoFocus AG hier einen Rückgang von rund 8 %. Neben den Umsatzerlösen entwickelten sich auch die sonstigen betrieblichen Erträge, die überwiegend Erlöse aus Förderprojekten beinhalten, mit -83 TEUR rückläufig. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Fördermittel für aktivierungsfähige Entwicklungsprojekte direkt mit den Anschaffungskosten verrechnet werden.

Der Rohertrag sank überproportional zu den Umsatzerlösen um 984 TEUR bzw. 16 %. Ursächlich hierfür war neben dem Umsatzrückgang vor allem ein höherer Fremdleistungsanteil bei den neu gewonnenen Projektaufträgen im Bereich μ sprint.

Auf der Kostenseite erhöhten sich die Personalaufwendungen aufgrund von weiteren Neueinstellungen insbesondere im Vertrieb um 11 % auf 4.326 TEUR. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten nach 3 % in 2012 um weitere 2 % auf 2.224 TEUR reduziert werden. Das Finanzergebnis wurde infolge des weiteren Abbaus der Verschuldung um 19 TEUR verbessert. Das Steuerergebnis beinhaltet im Wesentlichen die Veränderung aus aktiven und passiven latenten Steuern. Wegen des in 2013 erzielten Jahresfehlbetrages von 1.401 TEUR wurden keine weiteren latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorräte aktiviert.

Auftragsentwicklung

	2013		Veränderung		2012
	TEUR	%	absolut		TEUR
Auftragseingang 2013	9.514	8	722		8.792
Auftragsbestand (zum Periodenende)	1.976	198	1.313		663

Der Auftragseingang konnte in 2013 um 8 % im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Der Auftragsbestand ist gegenüber dem 31.12.2012 um 1.313 TEUR signifikant gestiegen und wird im ersten Halbjahr 2014 umsatzrelevant.

Finanzlage

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt überwiegend aus dem Eigenkapital und wird durch Bankdarlehen und Vereinbarungen im Bereich des Finanzierungsleasings ergänzt. Einzelne Aufträge werden auch durch Kundenanzahlungen vorfinanziert. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften werden – sofern erforderlich – durch Bankbürgschaften (Avale) abgesichert.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden keine Kapitalerhöhungen durchgeführt und keine neuen Bankdarlehen aufgenommen. Die bestehenden Darlehen wurden planmäßig um 425 TEUR getilgt, Leasingverbindlichkeiten wurden um 32 TEUR komplett zurückgeführt. Die verbleibenden Bankverbindlichkeiten beliefen sich zum 31.12.2013 auf 902 TEUR, die bilanziellen Leasingverbindlichkeiten auf 0 TEUR. Zum Bilanzstichtag verfügte die NanoFocus AG über liquide Mittel in Höhe von 325 TEUR; darüber hinaus konnte sie zum Stichtag auf nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von 471 TEUR zugreifen. Die verbleibenden Bankverbindlichkeiten in Höhe von 902 TEUR sind in 2014 mit 355 TEUR und in den Jahren 2015 bis 2017 in Höhe von insgesamt 547 TEUR zu tilgen. Alle Darlehens- und

Leasingverpflichtungen unterliegen einer festen Verzinsung. Derivative Finanzinstrumente werden durch die NanoFocus AG nicht in Anspruch genommen. Es besteht ein umsatzabhängiger Lizenzvertrag im Bereich µsprint mit einer Laufzeit bis zum 31.12.2017.

Investitionen

Die von der NanoFocus AG in 2013 durchgeführten Investitionen beliefen sich auf insgesamt 802 TEUR. Schwerpunkte bildeten mit 468 TEUR die selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände, die sich sowohl auf die Weiterentwicklung bestehender Produkte als auch auf die Entwicklung neuer, marktnaher Produktfamilien beziehen. Ferner wurden 95 TEUR in erworbene Software, 138 TEUR in neue Demosysteme und 101 TEUR in Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert. Alle Investitionen bewegten sich im Rahmen der verabschiedeten Investitionsbudgets.

Entwicklung des Cashflows und der liquiden Mittel

Cashflow	2013	Veränderung	2012
	TEUR	absolut	TEUR
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.848	-337	2.185
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-313	-744	431
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-782	71	-853
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-457	-542	85
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-1.552	-1.215	-337
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	296	-1.552	1.848

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verringerte sich infolge des Umsatz- und Ergebnisrückgangs um 744 TEUR auf -313 TEUR. Dabei konnte zum Bilanzstichtag eine leichte Stabilisierung durch erhöhte Kundenanzahlungen und Lieferantenverbindlichkeiten erreicht werden. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet insbesondere die Aktivierung der Entwicklungsprojekte in Höhe von 468 TEUR. Die Investitionen liegen um 71 TEUR leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit entfällt mit -457 TEUR in voller Höhe auf die planmäßige Tilgung der Bank- und Leasingverbindlichkeiten. Hierdurch wurde die Verschuldung weiter gesenkt.

Vermögenslage

	2013	Veränderung		2012
	TEUR	%	absolut	TEUR
Anlagevermögen	3.639	2	60	3.579
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.987	1	22	2.965
Sachanlagen	511	8	38	473
Finanzanlagen	141	0	0	141
Umlaufvermögen	6.440	-18	-1.431	7.871
Vorräte	2.895	12	301	2.594
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	3.220	-6	-209	3.429
Liquide Mittel	325	-82	-1.523	1.848
Aktive latente Steuern	1.675	0	0	1.675
Eigenkapital	8.548	-14	-1.400	9.948
Fremdkapital	3.278	1	18	3.260
davon Verbindlichkeiten	2.263	-5	-117	2.380

Das Anlagevermögen ist im Vergleich zum Vorjahr leicht um 2 % gestiegen. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände hat die Aktivierung von Entwicklungskosten in Höhe von 551 TEUR die planmäßige Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwerts (Goodwill) in Höhe von 349 TEUR kompensiert. Die kumulierten aktivierten Entwicklungskosten belaufen sich am 31.12.2013 auf insgesamt 1.995 TEUR. Ein wesentliches Entwicklungsprojekt entfällt mit 902 TEUR auf den Bereich der Medizintechnik. Hier ist die Entwicklung noch nicht abgeschlossen, weshalb dieses Projekt bislang noch keinen planmäßigen Abschreibungen unterliegt. Der verbleibende Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf 698 TEUR und wird über weitere zwei Jahre abgeschrieben.

Der Anstieg der Vorräte um 301 TEUR ist vor allem auf Systeme zurückzuführen, die am Bilanzstichtag kurz vor der Fertigstellung standen und im ersten Quartal 2014 ausgeliefert und damit umsatzrelevant wurden.

Die Forderungen haben sich analog zum Umsatzrückgang reduziert, wobei vor allem die Kundenforderungen um 713 TEUR zurückgegangen sind. Forderungen in Höhe von 1.238 TEUR betreffen verbundene Unternehmen. Hier kam es durch Verkäufe kurz vor dem Bilanzstichtag zu einem gegenüber dem Vorjahr um 498 TEUR gestiegenen Forderungsstand. Forderungsausfälle sind im Geschäftsjahr 2013, wie bereits in der Vergangenheit, nicht aufgetreten und werden auch aufgrund bisheriger Erfahrungen künftig nur eingeschränkt erwartet.

Die auf steuerliche Verlustvorträge entfallenden aktiven latenten Steuern belaufen sich unverändert auf 1.675 TEUR. Im Hinblick auf die Ertragsaussichten der kommenden Jahre geht der Vorstand nach wie vor davon aus, dass die steuerlichen Verlustvorträge im bilanzierten Umfang realisiert werden können.

Die Eigenkapitalquote ist aufgrund des Jahresfehlbetrages von 75 % auf 72 % gesunken.

Die Verbindlichkeiten haben sich um 117 TEUR reduziert, wobei insbesondere die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch planmäßige Tilgung der Bankdarlehen um 395 TEUR gesenkt wurden, während die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die erhaltenen Kundenanzahlungen um insgesamt 444 TEUR gestiegen sind.

Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Als finanzielle Leistungsindikatoren dienen vor allem die Umsatzentwicklung und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren betreffen insbesondere die Innovations- und Entwicklungsleistung sowie Mitarbeiterbelange.

Im Geschäftsjahr 2013 investierte NanoFocus gezielt in den Ausbau der Entwicklungsleistung. Priorität hatte dabei vor allem die neue Softwaregeneration. Weiterhin wurden Aktivitäten im Bereich der optischen 3D-Sensorentwicklung und der Performancesteigerung der *µ*sprint-Familie getätigt.

In Bezug auf die in 2013 erbrachten Entwicklungsleistungen ergaben sich folgende Kennzahlen:

Entwicklungskennzahlen	2013	Veränderung		2012
	TEUR	%	absolut	TEUR
Entwicklungsinvestitionen und -aufwendungen	1.747	8	134	1.613
Entwicklungsintensität (Aufwand in Relation zum Umsatz)	21,4 %		3,4 PP.	18,0 %
Durchschnittliche Zahl der Entwicklungsmitarbeiter	21	5	1	20
Durchschnittliche Entwicklungsmitarbeiter in % (Basis: durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer)	30,0 %		-2,8 PP.	32,8 %

NanoFocus wird weiterhin zunehmend als Entwicklungsdienstleister von namhaften Großunternehmen beauftragt.

Die NanoFocus AG beschäftigte zum Bilanzstichtag 72 Voll- und Teilzeitkräfte sowie drei Vorstandsmitglieder. Weiterhin waren drei Diplomanden und Praktikanten beschäftigt. In Summe sind dies 78 Mitarbeiter gegenüber 73 Mitarbeitern am Vorjahresstichtag.

Neben der Aufstellung von interdisziplinären Teams für Innovationen bietet NanoFocus insbesondere regelmäßige Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen und firmenübergreifende wissenschaftlich anspruchsvolle Projekte an. Insgesamt sieht sich die NanoFocus AG als attraktiver Arbeitgeber für qualifiziertes Personal.

III. Nachtragsbericht

Im Februar 2014 hat die NanoFocus AG an institutionelle Investoren eine Wandelanleihe über 1,35 Mio. EUR brutto begeben. Hieraus wurden der Gesellschaft liquide Mittel in Höhe von 1.284 TEUR zugeführt. Die Anleihe hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Sie wird mit 5,0 % p. a. verzinst; sollte bis zur Endfälligkeit keine Wandlung in Aktien der NanoFocus AG erfolgen, so werden zusätzlich weitere Zinsen von 3,0 % p.a. fällig.

Zum 30.04.2014 verzeichnet die NanoFocus AG einen Auftragseingang von 2.565 TEUR (+26 % zu Vorjahr) sowie ein Auftragsobligo in Höhe von 2.419 TEUR.

NanoFocus wurde für die Auszeichnung „Top 100 innovativste Unternehmen im Mittelstand“ nominiert.

IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Für 2014 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) ein moderates weltwirtschaftliches Wachstum um real 3,7 %. Die Industrieländer sollen, den Prognosen des IWF folgend, um gut 2 % wachsen. Besonders zuversichtlich sind die Ökonomen bezüglich der Entwicklung in den Vereinigten Staaten mit einem prognostizierten BIP-Zuwachs von 2,7 %, während die Wirtschaft in der Eurozone um durchschnittlich 1 % und in den Schwellenländern um 5,1 % wachsen soll.

Auch in Deutschland wird die Konjunktur im Jahr 2014 aller Voraussicht nach wieder an Dynamik gewinnen. Die Wachstumsprognose für das Bruttoinlandsprodukt beträgt 1,6 %. Die konjunkturelle Belebung stützt sich in erster Linie auf eine steigende Nachfrage aus dem Inland. Insbesondere bei den Ausrüstungsinvestitionen werden deutliche Zuwächse erwartet.

Quelle: Sachverständigenrat Jahresgutachten 2013/2014, Statistisches Bundesamt

Entgegen diesen Erwartungen haben sich der IFO-Geschäftsklimaindex und der ZEW-Konjunkturindex im März 2014 etwas rückläufig entwickelt. Dennoch wird davon ausgegangen, dass der wirtschaftliche Aufwärtstrend derzeit nicht gefährdet sei.

Quelle: IFO Geschäftsklima Deutschland, 03/2014; ZEW, 18.03.2014

Der VDMA rechnet für 2014 mit einem realen Produktionsplus in der Größenordnung von 3 %. Der VDMA geht davon aus, dass das Inlandsgeschäft 2014 überdurchschnittlich stark zulegen kann, nachdem die Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland in den beiden Jahren zuvor rückläufig waren. Bei den Exporten wird für die Maschinenausfuhr in die Euroländer wieder mit einem moderaten Wachstum gerechnet. Bei den Lieferungen in einige der Entwicklungs- und Schwellenländer sind die Perspektiven hingegen etwas trüber als noch in den Jahren zuvor. In den für NanoFocus relevanten Kerngruppen „Präzisionswerkzeuge“ und „Mess- und Prüftechnik bzw. -maschinen“ zeigen sich laut VDMA zu Beginn des Jahres 2014 steigende Auftragseingänge.

Quellen: VDMA Statistik, VDMA Konjunkturbulletin; Informationen zur Konjunktur in Fachzweigen des Maschinenbaus, VDMA

Auch die Fachverbände erwarten für 2014 überwiegend eine positive Entwicklung. So werden für die Elektronikindustrie ein Wachstum von 2 %, für den Bereich Automotive und Medizintechnik von 3 %, den Halbleiterbereich von 4 % und die Optischen Technologien von 5 % bis 6 % erwartet. Auch die Solarbranche erwartet erstmals wieder Umsatzzuwächse.

Für die Mikrosystemtechnik rechnet der Markt-Researcher Yole Développement in seiner Studie von März 2013 mit einem stabilen, starken Wachstum von durchschnittlich 19 % für die Jahre 2012 bis 2018. Die Experten erwarten eine neue MEMS-Welle. Der Markt sei mittlerweile erwachsen und gut strukturiert. Neue innovative Technologien sind derzeit in Entwicklung.

Neben den konjunkturellen Erwartungen der Wirtschaftsinstitute und Fachverbände beruhen unsere Prognosen für das Geschäftsjahr 2014 auf unserer Unternehmensplanung. Hierin wurden insbesondere die Auftragslage, aktuelle Kundenprojekte, erwartete Auftragsanbahnungen sowie Kostenentwicklungen einbezogen. Der Prognosezeitraum beläuft sich auf den Zeitraum von einem Jahr ab dem 31.12.2013.

Nach der in 2013 abgeschlossenen Neuausrichtung des Vertriebs sowie der Erweiterung unseres Produktportfolios sehen wir uns gut positioniert, um 2014 überproportional zu wachsen.

Das Geschäft ist im Berichtsjahr 2014 insbesondere im Standardbereich erfolgversprechend gestartet. Zum Jahresende 2013 wurde ein bisheriger Trend durchbrochen. Erstmals wurde mit 1.976 TEUR wieder ein deutlich erhöhter Auftragsbestand in das neue Geschäftsjahr übertragen. Dieser Auftragsbestand wurde bis Ende April 2014 in nahezu voller Höhe umsatzwirksam. Auch Ende April 2014 liegt der Auftragsbestand mit 2.419.365 EUR weit über dem Vorjahr, Auftragsstornierungen sind derzeit nicht erkennbar. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend im zweiten Quartal fortsetzen wird, und erwarten für das erste Halbjahr einen Umsatz von über 4 Mio. EUR nach 2,7 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2013. Die NanoFocus AG wird sich in 2014 auf der Produktseite schwerpunktmäßig den technisch-individuellen Messmaschinen auf höchstem industriellem Niveau widmen. Hier stehen insbesondere Kunden im Fokus, die in 2014 Wiederholkäufe platzieren wollen. Neben dem Halbleitermarkt sind der Automobil- und der Medizinbereich für NanoFocus identifizierte Innovations- und Wachstumsbranchen, auf die sich die Gesellschaft strategisch ausgerichtet hat. Die in diesen

Branchen erwarteten Innovationen fließen in die für NanoFocus relevanten Produktentwicklungen ein. Ein besonderer Schwerpunkt wird auf der µsprint-Produktionsmesstechnik sowie der anspruchsvollen Weiterentwicklung im Rahmen des HICOS3D-Förderprojektes mit einem Kostenvolumen von ca. 1.300 TEUR liegen. Zudem wird die Tendenz der Kunden aufgegriffen, NanoFocus in die produktionsnahe Bedarfs- und Werksplanung zu integrieren. Weitere neu identifizierte Potenziale liegen in der Nutzung der Messsysteme in der industriellen automatisierten Fertigung (Inlinefertigung).

Im Bereich Personalentwicklung setzen wir auf die Gewinnung neuer Mitarbeiter, insbesondere im schwierigen Ingenieursumfeld.

Basierend auf diesen Prämissen erwarten wir für das gesamte Geschäftsjahr 2014 ein Umsatzwachstum von 35% auf über 11 Mio. EUR und ein Jahresergebnis von rund 314 TEUR. Dies entspricht einem Gewinn pro Aktie (EPS) von 0,10 EUR.

Im Geschäftsjahr 2014 bestehen insbesondere Risiken durch das höhere Working Capital, welches für das weitere Umsatzwachstum benötigt wird. Dem unverändert schwierig einzuschätzenden Investitionsgütermarkt und den noch schwankenden volks- und finanzwirtschaftlichen Bedingungen begegnet NanoFocus weiterhin mit einer differenzierten Betrachtung in drei Szenarien (Real, Worst und Best Case). NanoFocus wird zeitnah auf Änderungen reagieren, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern und Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen sollten. Parallel werden auch kostenbewusst Möglichkeiten zur Aufstockung von Personal- oder Produktionskapazitäten evaluiert.

Die Controlling-Instrumente sind sowohl personell als auch strukturell etabliert und werden entsprechend weiter intensiviert, um sehr zeitnah Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

NanoFocus plant auch weiterhin, die Finanzierungsstruktur für ein weiteres Wachstum auszubauen. Für strategische Maßnahmen zum Ausbau des Geschäftsbereichs Automotive und Medizintechnik sind auch Eigenkapitalmaßnahmen im Laufe des Jahres 2014 denkbar.

Gesamtaussage zur Prognose

Die NanoFocus AG ist mit einem komfortablen Auftragsbestand sowie zahlreichen Produktverbesserungen und -neuerungen in das Geschäftsjahr 2014 gestartet. Basierend auf den konjunkturellen Erwartungen sowie den aktuellen Geschäftsanbahnungen mit wichtigen Kunden sind wir zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2014 das von uns geplante Umsatzwachstum von 35% auf über 11 Mio. EUR sowie ein positives Ergebnis von rund 0,3 Mio. EUR erreichen zu können. Durch die Begebung einer Wandelschuldverschreibung im Februar 2014 haben wir die für das geplante Wachstum notwendige Finanzierung gesichert.

Risikobericht

Risikomanagementsystem

Die NanoFocus AG ist ein international tätiges Technologieunternehmen und damit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Gemäß § 91 Abs. 2 AktG hat der Vorstand der NanoFocus AG ein Überwachungssystem eingerichtet, mit dem alle wesentlichen sowie bestandsgefährdenden Risiken frühzeitig erkannt werden. Das Risikomanagementsystem versetzt den Vorstand der NanoFocus AG in die Lage, die notwendigen Maßnahmen zur Vermeidung,

Reduzierung oder Absicherung von Risiken einleiten zu können. In das Risikomanagement werden der Vorstand, die Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter sowie als Kontrollorgan der Aufsichtsrat einbezogen.

Die systematische Verfolgung der Risikoentwicklung und Berichterstattung erfolgt in folgenden Controlling- und Berichtsinstrumenten:

- ▶ definierte Checklisten für internes Reporting
- ▶ monatliches Controlling (insbesondere Vertriebsrisiken, finanzielle Risiken, IT-Risiken), gegebenenfalls auch in kürzeren Intervallen
- ▶ monatliche Abteilungsleitersitzung
- ▶ quartalsmäßige Arbeitssicherheitsitzung
- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting, Halbjahresbericht, Geschäftsbericht, Präsentationen, Corporate News)
- ▶ fortlaufende Verfolgung von relevanten Branchenberichten als Frühindikatoren und Benchmarks (VDMA, SPECTARIS, ZVEI, Konjunkturberichte, Berichte über Trendmärkte)
- ▶ jährlicher Versicherungscheck – ergänzt um mandatierte externe Beratung
- ▶ ISO 9001 Audits seit 2011
- ▶ OHSAS 18001 Audits zur Arbeitssicherheit seit 2012
- ▶ zur Vereinfachung der Warenausfuhr wurde in 2013 der zollrechtliche Status „Ermächtigter Ausführer“ erworben
- ▶ gemeinschaftliche Vertretungsberechtigung im Vorstand (4-Augen-Prinzip)
- ▶ Strategieberatung und -überprüfung durch den Aufsichtsrat

Die Risiken werden in Sitzungen des Vorstands mit den Fachbereichsleitern sowie den anderen genannten Gremien erörtert und beobachtet. Neben diesen regelmäßigen Terminen sind die einzelnen Vorstandsmitglieder sowie die Fachbereichsleiter verpflichtet, dem Vorstand im Bedarfsfall ad hoc über risikobehaftete Entwicklungen zu berichten.

Alle Mitarbeiter sind unter anderem durch einen Newsletter/ Blog sensibilisiert, über die wesentlichen Entwicklungen in ihren Abteilungen sowie daraus resultierende Risiken regelmäßig zu berichten.

Im Bedarfsfall erfolgt die Untersuchung von Risiken durch externe Gutachten und Prüfungen durch Dritte, z. B. Due-Diligence-Prüfungen im Rahmen von Finanztransaktionen. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken oder Kennzahlen.

Risikoinventur

Zum Bilanzstichtag war die NanoFocus AG im Wesentlichen folgenden Risiken ausgesetzt:

Umfeldrisiken

Die konjunkturelle Entwicklung und die Investitions- und Innovationsbereitschaft der Industrieunternehmen und der Forschungseinrichtungen haben wesentlichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung der NanoFocus AG. Die Verschiebung oder Stornierung von Aufträgen kann bei NanoFocus zu erheblichen Umsatz- und Ergebnisrückgängen führen. Durch die internationale Ausrichtung und die Präsenz in unterschiedlichen Zielbranchen wird die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert. Insgesamt haben sich die Umfeldrisiken seit dem 01.01.2013 infolge der verbesserten konjunkturellen Aussichten sowie der

gestiegenen Investitionsbereitschaft leicht zugunsten von NanoFocus verbessert.

Werden Umsatzerlöse nicht – wie geplant – realisiert, kann dies Einfluss auf die Werthaltigkeit der latenten Steuern haben, die zum 31.12.2013 mit 1.675 TEUR aktiviert waren. Im Falle fortlaufender Verluste bzw. zu geringer Gewinne müssten die aktiven latenten Steuern gegebenenfalls abgeschrieben werden. Auf Basis der Neuausrichtung des Geschäfts, der aktuellen Aufträge und Geschäftsanbahnungen sowie der hierauf basierenden 5-Jahres-Planung geht der Vorstand der NanoFocus AG aktuell davon aus, dass alle aktivierten steuerlichen Verlustvorträge in vollem Umfang realisierbar sind.

Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten

Angesichts der in den vergangenen Geschäftsjahren erzielten Ertrags- und Ergebnisentwicklungen können Liquiditätsengpässe nicht ausgeschlossen werden. Der in 2013 stark negative Cashflow führte zum Bilanzstichtag zu einer starken Reduzierung der liquiden Mittel. Gleichwohl ist es in der Vergangenheit zu keinem Zeitpunkt zu Zahlungsaufschüben oder -stockungen gekommen. Durch die im Februar 2014 begebene Wandelschuldverschreibung hat sich die NanoFocus AG die notwendige Liquidität für das Geschäftsjahr 2014 gesichert.

Basierend auf den Forderungsausfällen der Vergangenheit beurteilen wir das Forderungsausfallrisiko bei externen Kunden grundsätzlich als gering. Der gestiegene Forderungsbestand gegen das US-amerikanische Tochterunternehmen führt in diesem Bereich zu einem erhöhten Risiko. Die Zahlung der offenen Forderungen hängt vor allem von der Umsatzentwicklung des Tochterunternehmens ab.

Angesichts der angebahnten Geschäftsabschlüsse gehen wir aktuell davon aus, dass die bestehenden Forderungen werthaltig sind, und rechnen damit, dass diese maßgeblich innerhalb des kommenden Jahres zurückgeführt werden können.

Nennenswerten Marktpreisrisiken ist die NanoFocus AG nicht ausgesetzt.

Derivative Finanzinstrumente kommen bei NanoFocus mit Ausnahme eines umsatzabhängigen Lizenzvertrages im µsprint-Bereich nicht zum Einsatz.

Technologie- und Entwicklungsrisiken

Technologische Risiken bestehen darin, dass innovative Technologietrends gegebenenfalls nicht erkannt werden, dass Produkte technisch veralten und nicht mehr zeitgemäß sind oder dass Entwicklungsleistungen nicht sachgerecht abgesichert bzw. zur Produktreife gebracht werden. NanoFocus wirkt diesem Risiko durch eine hohe Entwicklungstätigkeit, gut ausgebildete, innovative Mitarbeiter sowie eine enge Abstimmung mit Kunden und Forschungseinrichtungen im Hinblick auf die spezifischen Anforderungen der Industrie entgegen. Entwicklungsprojekte werden durch Qualitätsmaßnahmen und Dokumentationen begleitet, neue technologische Entwicklungen werden durch Patente geschützt. Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und innovativen Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch am Puls der Zeit bleibt. Bilanzielle Risiken können aus der Umsetzung einzelner Projekte entstehen, wenn es nicht gelingt, die Projekte bis zur Marktreife zu entwickeln und in entsprechende

Erträge umzusetzen. Aktuell betrifft dies insbesondere den Bereich der Medizintechnik, für den zum Bilanzstichtag selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 901 TEUR aktiviert waren.

Risiken aus der Vertriebstätigkeit

Eine mangelnde Qualifizierung des Vertriebspersonals und eine eingeschränkte regionale Präsenz des Vertriebs können dazu führen, dass Aufträge nicht an NanoFocus, sondern an Wettbewerber vergeben werden. Diesem Risiko ist die NanoFocus AG in 2013 durch eine produkttechnische und strategische Neuausrichtung des Vertriebs entgegengetreten.

Produktions- und Beschaffungsrisiken

Die Fertigungsqualität wird bei NanoFocus durch QS-Prozesse und Qualitätsmanagement sichergestellt. Beschaffungsrisiken werden durch mehrere Lieferanten für kritische Bauteile bzw. mögliche Eigenentwicklung und Fertigung begrenzt. Die Fertigung ist bereits in 2013 erfolgreich auf die Herstellung von automatisierten Anlagen ausgerichtet worden. Damit ist insbesondere das Bearbeiten von großvolumigeren Aufträgen gut abzubilden. Dezentrale Auftragsvergaben wurden in die Wertschöpfungskette integriert.

Personalrisiken

Personelle Risiken können durch den Weggang oder die unzureichende Schulung von Mitarbeitern entstehen. NanoFocus begegnet diesem Risiko zum einen durch attraktive Arbeits- und Entgeltbedingungen und zum anderen durch kontinuierliche Fortbildungs- und Schulungsmaßnahmen.

Beschreibung möglicher Risikointerdependenzen

Kunden verstärken und verzögern oft ihre Investitionsausgaben oder versuchen, reaktiv auf veränderte Geschäftsumfelder oder Märkte, Bestellungen zu stornieren oder zu verschieben. Denkbar ist auch eine vollständige Aufgabe der Investitionsabsicht. Dies kann zu Umsatzrückgängen und damit verbundenen Liquiditätsproblemen bei NanoFocus führen. Durch erhöhte Vertriebstätigkeit, den Ausbau des Vertriebsnetzes, neue Kampagnen, innovative Produkte und neue Zielmärkte versucht der Vertrieb, potenziellen Umsatzeinbußen aktiv entgegenzuwirken.

Zur Stärkung der Liquidität hat der Vorstand bereits in der Vergangenheit umfangreiche Maßnahmen ergriffen und Möglichkeiten der Liquiditätsbeschaffung identifiziert, evaluiert und weiter vorbereitet.

Daneben wurden im Geschäftsjahr 2013 erneut Förderprojekte beantragt. Diese sind im vierten Quartal angelaufen und werden in 2014 das Grundgeschäft stabilisieren.

Bestandsgefährdende Risiken

Wenn sich Auftragseingänge verzögern, minimieren oder gar ganz ausfallen, können sich die fehlenden Umsatzerlöse und die damit zusammenhängenden Liquiditätsströme im ungünstigsten Fall so stark verringern, dass eine Bestandsgefährdung des Unternehmens auftreten kann. Eine Bestandsgefährdung des Unternehmens wird allerdings auf Basis der aktuellen Auftragslage und Geschäftsanbahnungen als unwahrscheinlich eingeschätzt.

Gesamtaussage zur Risikosituation der NanoFocus AG durch den Vorstand

Infolge des zunehmenden Wettbewerbs im Standard-Produktsegment und der dadurch insgesamt negativen Geschäftsentwicklung in 2013 sind die Risiken im Laufe des Geschäftsjahres 2013 erheblich angestiegen. Dadurch hat sich die Liquidität verknappt. Wirtschaftliche Unsicherheiten bezüglich der Werthaltigkeit einzelner Aktiva (Entwicklungsleistungen, aktive latente Steuern und Forderungen gegen verbundene Unternehmen) sind durch die wirtschaftliche Entwicklung angestiegen. Die Anfang 2014 beendeten Restrukturierungsmaßnahmen im Standard-Produktsegment und die Begebung der Wandelschuldverschreibung haben die zum Bilanzstichtag angespannte Risikosituation im ersten Quartal 2014 jedoch wieder entschärft.

Existenzgefährdende Risiken werden unter Voraussetzung weiterer vorbereiteter Finanzierungsmöglichkeiten derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Sollten beispielsweise die angebahnten Geschäfte nicht wie erwartet eintreten, wird dies die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung entsprechend einschränken.

Chancenbericht Technologische Marktführung

NanoFocus ist in einem Zukunftsmarkt mit großem Potenzial und überproportionalem Wachstum gut positioniert und technologisch führend. Bei der berührungslosen 3D-Oberflächenanalyse zählt das Unternehmen zu den innovativsten Ausrüstern weltweit. Es gibt durch die technologische Komplexität hohe Markteintrittsbarrieren für andere Unternehmen. Neue Produkte oder Produktfamilien, die intern in Entwicklung sind, bestätigen die technische

Führungsrolle im Bereich konfokaler und berührungsloser industrieller Messtechnik. Es wurden zahlreiche innovative Produkte entwickelt, die in den kommenden Jahren marktreif werden.

Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch mehr als 800 verkaufte Systeme und eine Marktpräsenz von 20 Jahren ist ein stabiler und großer Kundenstamm entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich zudem ein umfangreiches Partner-Netzwerk mit führenden Institutionen, Verbänden und Experten aus Forschung und Industrie entwickelt. Durch die Nutzung der guten Netzwerkmöglichkeiten mit Industrie und Forschungsinstituten wird der Wissenstransfer in das Unternehmen überproportional erhöht.

Gutes Markenimage – hohes Vertrauen

Die Aufnahme der Aktienkursnotierung im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse im Jahr 2005, Präsentationen im In- und Ausland sowie Messeteilnahmen haben den Bekanntheitsgrad des Unternehmens stetig gesteigert. Die NanoFocus AG verfügt über ein außerordentlich innovatives Markenimage. Die Chancen auf Verkäufe und Geschäftsanbahnungen ohne direkte Vertriebsaktivitäten sind damit vorhanden. Hierdurch kann das Grundgeschäft für NanoFocus stabilisiert werden.

Große Branchenstreuung – indirekter Vertrieb/Nischenmärkte

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen. Dieser Marktzugang ist für größere Anbieter wenig zugänglich und finanziell nicht attraktiv. In wirtschaftlich

schwierigen Zeiten können diese Nischen für NanoFocus umsatzstabilisierend und existenzsichernd sein.

Finanzierungsmöglichkeiten durch Listing der Aktie

Durch die Einbeziehung in den Börsenhandel wurden die Voraussetzungen für weitere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. NanoFocus hat dadurch die Chance auf eine bankenunabhängige Eigenkapitalfinanzierung.

Zudem kann die eigene Aktie als Zahlungsmittel für etwaige Unternehmenserwerbe eingesetzt werden. Damit besteht eine Option auf anorganisches Wachstum.

Leistungssteigerung durch Nanotechnologie

Der Trend der Miniaturisierung ist mittlerweile industriell motiviert. Industrielle Wertsteigerungen finden zunehmend in mikro- und nanoskaligen Messbereichen bei der Produktion und der Entwicklung neuer Produkte statt.

Nutzung der Trendmärkte

Die Großindustrie hat die Zielmärkte von NanoFocus als Schlüssel für die Effizienz- und Leistungssteigerung identifiziert. Dadurch bestehen gute Möglichkeiten, mit namhaften internationalen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Hinzu kommt, dass die internationale Förderlandschaft für Nanotechnologie und Optoelektronik mit den Wachstumsthemen Photonik, Cleantech/Effizienz, Solar-/Halbleitertechnik und Medizintechnik hervorragend ist und kurz- bis mittelfristig weiter genutzt werden kann.

100%-Qualitätsbewusstsein in der produzierenden Industrie

Die Trends zur Miniaturisierung, zu mehr Hightech-Entwicklungen und zur vollständigen Qualitätskontrolle sind gute Voraussetzungen, um NanoFocus-Produkte international zu verkaufen. Ebenfalls begünstigend wirken sich die stark gestiegenen Produktionsansprüche in der Ein- und Ausgangskontrolle aus.

Förderliche gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende internationale Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen für einen überproportionalen Geräteabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public-Safety“-Technologien. Innovative Förderschwerpunkte sind zunehmend im Bereich der Photonik zu finden. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien und funktionale Oberflächen kommen NanoFocus zugute.

Oberhausen, den 16.05.2014
NanoFocus AG

Der Vorstand

Jürgen Valentin

Marcus Grigat

Joachim Sorg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Schwerpunkte unserer Arbeit liegen sowohl in einer Überwachung und Aufsicht des Vorstandes als auch in einer strategischen Beratung im Sinne von Chancennutzung und Risikovermeidung. Diesen Aufgaben ist der Aufsichtsrat auch im Jahr 2013 im Sinne der Anteilseigner nachgekommen.

Im Berichtszeitraum fanden acht Aufsichtsratssitzungen statt, in deren Rahmen der Aufsichtsrat zu den Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung des Unternehmens umfassend informiert wurde. Hinzu kamen monatliche Controlling-Berichte, durch die wir jederzeit über die Lage des Unternehmens im Bilde waren. Neben den Sitzungen und Berichten hielt der Aufsichtsratsvorsitzende einen fortlaufenden Kontakt zu den Vorstandsmitgliedern, um aktuelle und strategische Entwicklungen des Unternehmens zu erörtern.

Schwaches Ergebnis – aber guter Auftragseingang führt zu gutem Start im Jahr 2014

Das strategische Ziel der NanoFocus AG, ertragreich mit vertretbarem Risiko zu wachsen, wurde im Hinblick auf Umsatz und Ertrag verfehlt. Das Jahresergebnis der NanoFocus AG ist aus Sicht des Aufsichtsrats nicht zufriedenstellend. Die Gründe bestanden vor allem darin, dass große Projekte nicht mehr zum Jahresende realisiert werden konnten. Hinzu kam eine, trotz der guten Wirtschaftslage, verhaltene Investitionsneigung.

Der Vorstand der NanoFocus AG hat daher die Ursachen der unter den Erwartungen gebliebenen Umsatzentwicklung analysiert und in intensiver und umfangreicher Abstimmung mit dem Aufsichtsrat geeignete Gegenmaßnahmen entwickelt. Die in der Folge vorgenommene Neustrukturierung des Vertriebs für Standardgeräte führte vor allem in der ersten Jahreshälfte vorübergehend zu Einbußen in

diesem Bereich, wohingegen sich die damit verbundenen Erfolge erst im laufenden Geschäftsjahr umsatz- und ergebniswirksam niederschlagen werden. Auswertungen des verbesserten Vertriebscontrollings bestätigen diese Einschätzung. Gleichzeitig ist es sowohl gelungen, von einem bedeutenden Wettbewerber einen neuen Verkaufsleiter abzuwerben als auch das Vertriebsteam zu erweitern. Produktseitig konnte in kurzer Zeit und in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb das neue und technologisch führende Messsystem *µsurf expert* entwickelt und auf den Markt gebracht werden. Der Aufsichtsrat geht davon aus, dass auch die unverändert guten Projektgeschäfte mit Großkunden 2014 zu einer deutlich positiven Umsatzentwicklung führen. Der Auftragseingang liegt mit einem Wert von über 9,5 Mio. EUR zum 31.12.2013 nicht nur 8 % über Vorjahreswert, sondern stellt auch den bisher höchsten Wert in der Firmengeschichte dar.



»Wir sehen unverändert gute Wachstumsperspektiven in den Zielmärkten.«

Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Wachstumsperspektiven in Schlüsselbranchen

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 Projekt- 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. Hier gilt es, die vorhandenen Marktchancen zielgerichtet und konsequent zu nutzen.

Konsequente Umsetzung der Strategie

Die Fokussierung auf die drei genannten Schlüsselmärkte im Projektgeschäft sowie den Vertrieb von Standard-High-End-Kompaktgeräten beschreibt die strategische Ausrichtung der NanoFocus AG. Mit der Definition dieser vier Hauptumsatzträger wird gleichzeitig den strategischen Erfordernissen zur Diversifizierung und Risikominimierung des Unternehmens Rechnung getragen. Die Strategie der Askese soll dazu beitragen, die Komplexitäten und Abhängigkeiten zu verringern. Die Strategie der Separation beinhaltet Bereiche auszugliedern, die eigenständig erfolgreicher sind. Die zwischen

Die Corporate-Governance-Erklärung können Sie hier nachlesen:
www.nanofocus.de/investor-relations/corporate-governance/

Vorstand und Aufsichtsrat abgestimmte Strategie zielt auf ein nachhaltig profitables Wachstum in den kommenden Jahren. Sie setzt ebenso auf eine klare Fokussierung der vorhandenen Technologieplattformen, eine konsequente Nutzung der vorhandenen Marktchancen sowie auf eine Bindung von weiteren strategischen Investoren.

Eine Unternehmensgeschichte mit Zukunftspotenzial

Die NanoFocus AG ist ein mittelständisches Technologieunternehmen mit hohem Forschungs- und Entwicklungskostenanteil. Es ist NanoFocus über 20 Jahre gelungen, die damit verbundenen Risiken zu kontrollieren und die sich bietenden Chancen zu nutzen. Die NanoFocus AG verfügt bei über 800 verkauften Messsystemen über einen breiten Kundenstamm mit einer äußerst hohen Kundentreue. Die von NanoFocus entwickelte und patentierte Technologieplattform bringt immer wieder innovative Produkte hervor. Gleichzeitig ist es dem Vorstand gelungen, die Unternehmensfinanzierung auf eine sehr breite Basis zu stellen und so die weitere Entwicklung der NanoFocus AG abzusichern. Nach Einschätzung des Aufsichtsrats ist die Umsetzung der Strategie ein aussichtsreicher Weg, um das, was an Werten geschaffen wurde, in nachhaltiges, ertragreiches Wachstum umzusetzen. Die erfolgreiche Platzierung einer Wandelanleihe im Januar 2014 belegt, dass der Kapitalmarkt ebenfalls vom Potenzial der NanoFocus AG überzeugt ist.

Einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers vorgelegt. In der Sitzung vom 21.05.2014 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Lagebericht

unter Einbeziehung des Prüfberichts intensiv diskutiert. Der den Prüfungsbericht unterschreibende Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat alle Auskünfte erteilt und Fragen eingehend beantwortet. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht einstimmig gebilligt. Der Jahresabschluss wurde damit einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt.

Dank an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Grundlage für Erfolg und Existenzsicherung des Unternehmens sind die Menschen, die mit ihrem Fachwissen und ihrem Engagement täglich für die NanoFocus AG arbeiten. Vom Entwicklungslabor bis zum Außendienstmitarbeiter, von der Vorstandsassistentin bis zur Buchhaltung bilden alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ihrer gemeinsamen Anstrengung das Rückgrat für den zurückliegenden und zukünftigen Erfolg.

Anlässlich des 20-jährigen Bestehens möchte der Aufsichtsrat deshalb nicht nur den aktuellen Mitarbeitern, sondern auch allen Beteiligten danken, die in den letzten zwei Jahrzehnten für den Erfolg der NanoFocus AG gearbeitet haben.



Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Finanzkalender 2014

13.03.2014	Analystenkonferenz m:access, Börse München
30.05.2014	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2013
09.07.2014	Hauptversammlung 2014, Oberhausen
29.08.2014	Veröffentlichung des Halbjahresberichts 2014
24.-26.11.2014	Eigenkapitalforum 2014, Frankfurt am M.

Kontakt/Impressum

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

Sitz der Gesellschaft: Oberhausen | Registergericht: Duisburg HRB 13864
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Hans Hermann Schreier
Vorstand: Jürgen Valentin (Vorstandssprecher), Marcus Grigat, Joachim Sorg

Konzept/Text: Michael Schneiberg, schneiberg.de | Konzept/Design: Oliver Nicolay, nicolaygrafik.de
Fotografie: Mike Henning, Fotolia, VDMA Forum Photonik | Druck/Produktion: JD Druck GmbH, jd-druck.de
Text, Redaktion: NanoFocus AG



NanoFocus AG

Lindnerstraße 98 | 46149 Oberhausen | Tel. +49 208 62 000-0 | Fax +49 208 62 000-99 | info@nanofocus.de | www.nanofocus.de