

2015

Geschäftsbericht
2015

nanofocus[®]
see more 



Intro

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

Business Units

Standard/Labor ▶12 | Semiconductor ▶16 | OEM ▶20 | Automotive ▶24

Breitmeier Messtechnik GmbH – A NanoFocus Company ▶28

Aktie

Aktienchart ▶30 | Investor Relations ▶31 | Aktiendaten ▶33

Lagebericht

I. Grundlagen der Gesellschaft ▶34 | II. Wirtschaftsbericht ▶36
III. Nachtragsbericht ▶46 | IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶46

Bericht des Aufsichtsrates ▶56

Finanzinformationen

Bilanz Aktiva ▶60 | Bilanz Passiva ▶61 | Gewinn- und Verlustrechnung ▶62
Kapitalflussrechnung ▶63 | Vermögenslage, Kapital ▶64
Eigenkapitalveränderungsrechnung ▶65 | Anhang ▶66

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers ▶82

Rechtliche und steuerliche Grundlagen ▶84

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2015 war ein schwieriges Jahr für die NanoFocus AG. Es ist uns nicht gelungen, unseren geplanten Jahresumsatz zu verwirklichen. Dass wir unsere Umsatzziele verfehlt haben, hatte zwei Gründe. Zum einen die verzögerte Abnahme einer wichtigen Pilotanlage im Halbleiterbereich, die zu einer Verschiebung von mehreren Geräteauslieferungen in das Jahr 2016 führte. Zum anderen eine Investitionsverzögerung in der Automobilbranche infolge des Abgas-Skandals. NanoFocus ist weder personell noch technologisch von diesem Thema der Automobilindustrie betroffen. Ganz im Gegenteil – die Nachfrage der Automobilindustrie nach Produktionsmesstechnik für neuartige, kostensparende und effiziente Beschichtungen im Motorenbereich ist weltweit unverändert groß. Die entsprechenden Projekte sind mit Erfolg wieder aufgenommen worden und werden in 2016 plangemäß umgesetzt.

Verzögerungen und unerwartete äußere Einflüsse sind ein bekanntes Risiko im Hochtechnologiebereich. Aufgrund der langen Laufzeiten von Schlüsselprojekten, die sich vom Erstgespräch bis zur Systemabnahme typischerweise über zwei bis drei Jahre erstrecken, haben wir in den vergangenen Jahren immer wieder Schwankungen im Umsatz erlebt. Doch genauso konnten wir feststellen, dass gerade entwicklungsintensive Pilotprojekte stets die Basis für eine nachfolgende Steigerung unseres Umsatzniveaus waren. Die Gesamtentwicklung der letzten Jahre bestätigt dies nachdrücklich.

Deshalb war das letzte Jahr für uns kein Rückschritt. Im Gegenteil, zahlreiche strategische Meilensteine machen 2015 zu einem wichtigen Jahr in unserem Übergang vom reinen Laborgerätehersteller zum Ausrüster für moderne Industriemesstechnik.

Für ein Hightech-Unternehmen wie NanoFocus geht es immer auch darum, sich auf die Anforderungen der Industrie einzustellen und zukunftsorientiert weiterzuentwickeln. Durch ein neues Messsystem für die Halbleiterindustrie konnten wir gemeinsam mit einem großen internationalen Hersteller neue Anwendungsfelder erschließen. Außerdem werden wir in 2016 die Entwicklung eines neuen, wesentlich schnelleren Sensors abschließen. Er ermöglicht uns noch leistungsstärkere wettbewerbsfähige Anlagen, nach denen insbesondere in der Halbleiterindustrie hoher Bedarf besteht. Im Bereich Automotive liefern wir in 2016 unser erstes vollautomatisches Zylinderinspektionssystem aus. Sehr positiv verlief die Entwicklung unseres Standardvertriebs. Hier lag unser Umsatz mit anhaltender Wachstumstendenz deutlich über Plan.

Ein wichtiger Schritt war die Akquirierung unserer neuen Firmentochter Breitmeier Messtechnik GmbH (BMT). BMT verstärkt das Portfolio der NanoFocus AG mit leistungsfähigen fertigungsnahen Systemen. Die ausgereiften Geräte eignen sich ideal für den Einsatz in unmittelbarer Produktionsumgebung und sind gerade im Automobilbereich eine wertvolle Ergänzung und Erweiterung unserer technischen Möglichkeiten. Zusätzlich öffnet uns das neue Unternehmen im Bereich der Nutzfahrzeuge einen weiteren interessanten Marktzugang. Das große Know-how der BMT bei der Integration fertigungsnaher Produktionsmesssysteme ist ein wichtiger Baustein für die zukünftigen Wachstumschancen der NanoFocus AG.

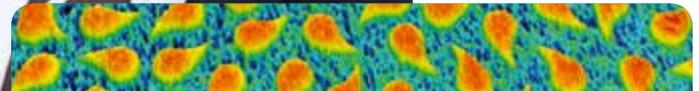
Vielleicht das deutlichste Zeichen für einen richtigen Kurs des Unternehmens ist der Auftragseingang. Er lag zum Jahresende auf dem höchsten Wert der Firmengeschichte.

Ich bin davon überzeugt, dass die NanoFocus AG auch in Zukunft weiter wachsen wird. Zukunftschancen und gute Umsatzaussichten spiegeln sich in gewisser Weise auch in unserem neuen Firmengebäude, das wir 2016 mit erwähnenswerter Unterstützung der Stadt Oberhausen sowie der Babcock Pensionskasse anmieten konnten. Die neuen Räumlichkeiten bedeuten eine erhebliche Verbesserung unserer Produktionslogistik, internen Kommunikation und Kundenbetreuung – ein sichtbarer Ausdruck der technologischen und strukturellen Weiterentwicklung der NanoFocus AG.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher



»Zahlreiche strategische Meilensteine machen 2015 zu einem wichtigen Jahr für die NanoFocus AG.«

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



Der Vorstand der NanoFocus AG

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

Joachim Sorg, Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

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

Ihr Umsatz für 2015 lag bei rund 11 Mio. EUR. Damit haben Sie Ihre zum Jahresbeginn angestrebten Ziele von 12 bis 13 Mio. EUR verfehlt. Wo lagen die Ursachen und wie bewerten Sie diesen Abschluss?

Joachim Sorg: Natürlich sind wir mit den Umsatzzahlen alles andere als zufrieden. Das hätten wir uns sicher anders gewünscht. Verantwortlich dafür waren zwei große Projektverschiebungen in den Bereichen Automotive und Semiconductor. Auf die Verzögerung im Automobilbereich hatten wir keinen Einfluss. Die bekannte Abgasproblematik führte bei unserem Kunden zu einem zwischenzeitlichen Ressourcenmangel, weil Personal an anderer Stelle gebunden war. Die NanoFocus AG ist von dieser Thematik

inhaltlich in keiner Weise betroffen und mittlerweile laufen alle Projekte wieder. Der angestrebte Umsatz im Automobilbereich konnte jedoch nicht mehr in 2015 realisiert werden. Der zweite Grund war die verzögerte Abnahme einer neuen Pilotanlage für die Halbleiterindustrie. Dies führte dazu, dass Folgeanlagen erst in 2016 ausgeliefert werden können. Solche Umsatzverschiebungen können im Projektgeschäft passieren, wenn es um grundsätzlich neue Standards geht und um Produktionsanlagen mit höherer Stückzahl.

Sie sehen die Gesamtentwicklung der NanoFocus AG also unverändert positiv?

Joachim Sorg: Auf jeden Fall. Strategie und Unternehmensentwicklung wurden durch diese Verzögerungen in keiner Weise infrage gestellt. Wir sind auf einem guten Kurs. In 2013 hatten wir eine ähnliche Situation und in 2014 verzeichneten wir dann Rekordumsätze. Strategisch sind wir in den letzten Monaten große Schritte vorangekommen und haben technisch alle Ziele erreicht. Zum Beispiel mit dem ersten vollautomatischen fertigungsnahen Zylinderinspektionssystem. Auch im Bereich Semiconductor sind wir mit erwähnter Pilotanlage bereits in die fertigungsnahen Messung eingestiegen. Dazu kommen die hervorragenden Zahlen im Standardbereich und natürlich die strategisch wichtige Akquirierung der Breitmeier Messtechnik GmbH. Das alles sind positive Highlights. Die NanoFocus AG ist auf dem Weg vom Laborgerätehersteller zum spezialisierten Ausrüster für industrielle Fertigungsmesstechnik. Ein deutliches Erfolgssignal ist der Auftragseingang: Er war zum Jahresende der höchste der Firmengeschichte.

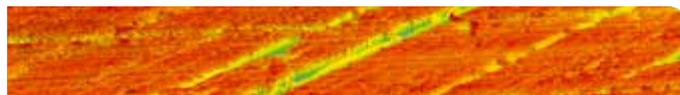
Marcus Grigat: Ich sehe 2015 als ein Übergangsjahr. Wir haben es genutzt, um die Weichen zu stellen hin zum fertigungsnahen Messen, d. h. zu der Integration unserer leistungsfähigen Messsysteme in die Produktion. Das ist insbesondere in der Zusammenarbeit mit unseren Projektkunden von großer Bedeutung. Hier gehen wir zunehmend heraus aus den Messräumen in den fertigungsnahen Bereich an die Linie. In dieser Richtung haben wir im letzten Jahr viel mit unseren Kunden gearbeitet, Workshops durchgeführt, Messgrößen und Kennwerte definiert und zukunftsweisende Pilotprojekte realisiert. Dabei hatten wir in vielen Fällen Einblick in die technischen Roadmaps der nächsten Jahre und konnten unsere Produktplanung entsprechend darauf abstimmen.

Wie passt die Akquirierung der Breitmeier Messtechnik GmbH (BMT) in die Gesamtstrategie der NanoFocus AG?

Jürgen Valentin: BMT verfügt über großes Know-how und Erfahrung bei der Integration von leistungsfähigen Messanlagen direkt in die Produktion. Hier geht es wirklich um industrienahen Anlagenbau in Sachen Oberflächenmessung und Produktionskontrolle. Außerdem erweitert BMT unser technologisches Portfolio um hochwertige taktile Anlagen und um Weißlicht-Interferometrie. Für ihre hochpräzisen und robusten Systeme fehlte BMT bisher ein breiter Marktzugang. Die Bereitstellung taktile Kennwerte bildet die Basis für das zeichnungskonforme fertigungsnahen Messen in der Automobilindustrie, und zwar über die gesamte Prüfkette der Zulieferer. Von unseren Kunden in der Produktion wird dies als sinnvolle Ergänzung zu unseren optischen Verfahren geschätzt.

Joachim Sorg: Unser Ziel war und ist die Produktionsüberwachung von morgen. Hier können wir den Kunden im Bereich der High-End-Messtechnik nun alle relevanten Technologien anbieten: unsere technologisch führenden 3D-Konfokalsysteme, Laborgeräte, taktile Produktionsmessmittel und komplementäre optische Verfahren. Hinzu kommt, dass wir durch Breitmeier einen interessanten Marktzugang in die Produktion von Nutzfahrzeugen bekommen. In diesem Bereich hat BMT langjährige Kundenkontakte.

Marcus Grigat: Erste gemeinsame Projekte im Bereich Automotive konnten schon zum Jahresanfang 2016 umgesetzt werden. Hier wurde insbesondere der Marktzugang von NanoFocus gewinnbringend genutzt.



»Die NanoFocus AG ist auf dem Weg vom Laborgerätehersteller zum spezialisierten Ausrüster für Industriemesstechnik.«

Joachim Sorg

Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

Durch die Akquise der Breitmeier Messtechnik GmbH hat die NanoFocus AG nun vier Tochterfirmen. Wird sich das in Zukunft auf Ihre Rechnungslegung auswirken?

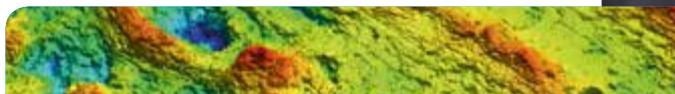
Joachim Sorg: Im Zuge der gestiegenen operativen Bedeutung der Tochtergesellschaften werden wir zukünftig eine Konzernrechnungslegung vorlegen, die unsere vier Tochtergesellschaften umfasst: die NanoFocus Inc. in den USA, NanoFocus Pte. Ltd. in Asien, die NanoFocus Materialtechnik und nun natürlich auch BMT. Das bedeutet einen Zuwachs an Transparenz für unsere Investoren, denn im Einzelabschluss der AG tauchen diese Gesellschaften ja bisher nicht auf.

Sie sprechen von einer gestiegenen Bedeutung der Tochtergesellschaften. Welchen Stellenwert haben sie für die NanoFocus AG und was können wir für die Zukunft erwarten?

Joachim Sorg: Alle vier Tochtergesellschaften sind durchweg profitabel. Für 2015 hätten die Töchter zusätzlich einen Umsatz von 3 Mio. EUR generiert und einen Beitrag von 0,7 Mio. EUR zum Konzernergebnis beigesteuert. Dabei muss man berücksichtigen, dass Breitmeier Messtechnik erst seit November 2015 Teil der NanoFocus-Bilanz ist.

Die volle operative Integration erwarten wir im Laufe des Geschäftsjahres. Wobei wir BMT und seine Marktaktivitäten in vielen Gebieten als grundsätzlich unabhängig betrachten. Die Betreuung der Stammkunden vor allem im Bereich Nutzfahrzeuge bleibt zum Beispiel unverändert. Insgesamt werden unsere Tochterfirmen mit Sicherheit relevanter werden. Im laufenden Jahr 2016 rechnen wir mit einem deutlich steigenden Umsatz- und Ergebnisbeitrag. Die NanoFocus AG bietet mit den internen ERP- und Börsenstrukturen sowie mit den etablierten ISO- und QS-Prozessen ideale Voraussetzungen für einen entsprechenden Zuwachs.

Jürgen Valentin: Ich finde es wichtig, an dieser Stelle einmal explizit unsere Entwicklung in den USA zu erwähnen. Hier verzeichnen wir einen Aufwärtstrend, der sich nicht nur in den Zahlen ausdrückt. Die USA gewinnen immer größere Bedeutung, vor allem für die Marktsondierung sowie für relevante Industriekontakte. Wir sind für größere



»Wir haben das Übergangsjahr 2015 genutzt, um die Weichen zu stellen hin zum fertigungsnahen Messen.«

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



amerikanische Konzerne beratend tätig und führen wichtige Gespräche mit Key Accounts. Neue Technologien und Trends werden oft als Erstes an Hightech-Standorten wie Silicon Valley sichtbar. Das betrifft alle unsere Business Units und viele technologische Aspekte, von neuen Antriebstechniken über Medizintechnikausstattung bis hin zu intelligenten Sensoren für zukünftige Mobilitätslösungen.

Sie sprachen von einem Übergangsjahr 2015. Welche Entwicklungen waren hierfür noch kennzeichnend?

Marcus Grigat: Mit dem neukonzipierten Zylinderinspektionssystem stehen wir mit diesem leistungsfähigen System erstmals direkt in der Produktion und nicht mehr im Feinprüfraum. Die Messergebnisse des Systems sind fertigungsrelevant und die Produktionswerkzeuge können bei Bedarf schnell nachjustiert werden. Damit erfüllen wir eine wichtige Anforderung der Industrie. Bei der Halbleiterherstellung sehen wir für uns ebenfalls große Zukunftschancen. In dieser Branche laufen



»Der Trend geht dahin, immer mehr Prüftechnik direkt in die Produktion zu holen.«

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

die Innovationsprozesse ja wesentlich schneller. Zwei wichtige Trends in der Halbleitertechnik stehen dabei für uns im Fokus: zum einen das 3D-Packaging, also das platzsparende Stapeln einzelner Chips in einem einzigen Gehäuse, und zum anderen die weitere Miniarisierung der Aufbau- und Verbindungstechnik. Hier haben unsere hochauflösenden und schnellen Systeme optimale Eigenschaften für die Qualitätsüberwachung. Für unsere Business Unit Semiconductor haben wir einiges erreicht, zum Beispiel die Umsetzung der neuen Pilotanlage für einen internationalen Konzern im Bereich Power Semiconductor Devices. Unsere konfokale 3D-Messtechnik ist hier weltweit die schnellste und bietet ideale Möglichkeiten für die Qualitätskontrolle. Die Pilotanlage war also ein wichtiger Schritt für uns.

Sie arbeiten in den letzten zwei Jahren daran, Ihren erfolgreichen μ sprint Sensor weiter zu verbessern.

Marcus Grigat: Das Ziel einer aktuellen Zusammenarbeit mit unserem derzeit größten Halbleiterkunden ist die Entwicklung des weltweit schnellsten Hochleistungs-Sensorsystems für die 3D-Qualitätskontrolle in der Halbleiterfertigung. Schon mit unseren aktuellen μ sprint-Geräten liegen wir in Sachen Messgeschwindigkeit und Qualität an der Spitze. Entscheidend für die Weiterentwicklung des Systems ist eine Integration direkt in den Produktionsprozess für eine fehlerfreie 100-%-Kontrolle. Das Entwicklungsprojekt steht 2016 vor dem erfolgreichen Abschluss und wir sind mit den technologischen Ergebnissen sehr zufrieden. Man darf auf die zweite Jahreshälfte gespannt sein.

Die erfolgreichste NanoFocus-Business-Unit in 2015 war der Bereich Standard/Labor. Hier konnten Sie deutlich zulegen.

Joachim Sorg: Die Neustrukturierung des Vertriebs bei Standard/Labor wurde abgeschlossen und die Verkaufszahlen haben sich positiv entwickelt. Unsere strategischen Maßnahmen waren voll wirksam, die Aufbauarbeit der letzten Jahre wurde belohnt. Hier knüpfen wir wieder an alte Erfolge an und lagen mit einem Umsatzanteil von 59% sogar über Plan.

Marcus Grigat: In diesem Zusammenhang müssen wir auch unsere Serviceleistungen nennen. Service und Standard/Labor gehen Hand in Hand, der Vertriebs- und Servicegedanke ist bei uns stark verknüpft und die Arbeit am Kunden wird hier ernst genommen. Die guten Zahlen sind ein Erfolg des gesamten Teams. Es leistet sehr gute Arbeit.

Jürgen Valentin: Standard/Labor hat grundlegende Bedeutung für uns. Zum einen werden unsere Marke und unser Know-how auch in der Breite auf dem Markt präsentiert. Zum anderen, und das ist ein wichtiger Aspekt, sind die Entwicklung und der Vertrieb unserer Laborgeräte eine Innovationsquelle für neue Anwendungen, quasi eine technologische Keimzelle. Anforderungen und Einsatzbereiche unserer Kunden geben wichtige Hinweise auf zukünftige Entwicklungen. Alles, was Bedeutung in der Produktion bekommt, fängt ja in den Entwicklungsabteilungen an. Hier können wir mit den Kunden lernen und uns weiterentwickeln.

Gibt es bestimmte Trends, die Sie beobachten können?

Marcus Grigat: Auch eine ganze Reihe von Zulieferern im Automobilbereich kann unsere flexiblen Standardgeräte gut einsetzen. Insbesondere in der Elektromobilität und bei der Brennstoffzelle. Hier ist ja noch vieles im Entwicklungsstadium und unsere Kunden arbeiten an neuen Technologien. Dafür brauchen die Hersteller unsere Standardgeräte in den Laboren. Und wir bleiben mit den Herstellern im Gespräch und sehen, wo die Messanforderungen zukünftiger Technologiestandards liegen.

Welche technologischen Trends sind darüber hinaus entscheidend für die NanoFocus AG? Wo liegen die Chancen und worauf müssen Sie sich einstellen?

Jürgen Valentin: Hier gibt es zwei Stichworte: Vernetzung und intelligente, lernfähige Sensorik. Vernetzung bedeutet, dass die Maschinen in der Fabrik insgesamt besser miteinander kommunizieren müssen. Und dies möglichst so, dass ein Eingriff schnell erfolgen kann, ohne die Produktion zu stören und unnötige Kosten zu verursachen. Das hat natürlich erhebliche Auswirkungen auf die Mess- und Prüftechnik. Sie muss in diesen Kommunikationsprozess eingebunden sein, und zwar direkt in der Produktion. In der klassischen Fertigungsumgebung gibt es die Werkhalle und daneben, räumlich getrennt, den klimatisierten Feinmessraum. Man macht Stichprobenmessungen mit anschließender Rückmeldung in die Produktion. Der Trend geht jedoch dahin, immer mehr Prüftechnik direkt in die Produktion zu holen. Das muss nicht immer inline sein, aber möglichst nahe an den Fertigungsmaschinen, also „at“-line.

Diese Vernetzung einer Industrie 4.0 begründet Ihre strategische Zielrichtung hin zum fertigungsnahen Messen.

Jürgen Valentin: Ganz genau. Der Trend, und das bestätigt uns auch der Erfolg von BMT, geht dahin, dass immer mehr Prüftechnik in die Produktion wandert. Deshalb müssen wir uns zukünftig darauf konzentrieren, fertigungsnahe und integrierte Lösungen anzubieten. Das können Inline-Systeme sein, aber auch Geräte, die eine besondere räumliche Nähe zur Produktion haben. Der zweite Trend, die »intelligente Sensorik«, oft »smart sensors« genannt, ist mit dem, was ich eben ausgeführt habe, eng verbunden. Es geht um moderne Messköpfe, die man robuster und schneller in die Produktion einbauen kann. Diese Messköpfe müssen sozusagen lernfähig auf verschiedene Anforderungen eingehen können und sie müssen für die Anwender leicht zu handhaben sein. Der Kunde muss diese Messtechnik schnell und ohne Spezialistenwissen an geänderte Vorgaben anpassen können. Zurzeit initiieren wir ein entsprechendes IT-Projekt, bei dem es um die Integration solcher Sensoren geht.

Ein ganz anderes Thema, das die NanoFocus AG in den letzten Monaten sozusagen auf allen Ebenen beschäftigte, war der Umzug in das neue Firmengebäude.

Marcus Grigat: Ja, wir sind sehr zufrieden mit der Abwicklung des gesamten Prozesses, von unserer Konzeption des Gebäudes bis zum Abschluss der Bauphase und der Durchführung des Umzugs. Die neuen Räumlichkeiten bieten beste Voraussetzungen für unsere zukünftige Unternehmensentwicklung. Unsere Produktionslogistik sowie unsere Kommunikation haben sich durch die Möglichkeiten des neuen, modernen Gebäudes erheblich verbessert. Wir haben eine zusammenhängende Lagerfläche, alles



Das neue moderne Firmengebäude am Technologiestandort Oberhausen bietet beste Voraussetzungen für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

ist vor Ort und optimal mit der Produktion verknüpft. Repräsentative Showrooms ermöglichen eine wesentlich bessere Betreuung unserer Kunden im Haus. Auch die interne Kommunikation und das tägliche Miteinander verändern sich. Die einzelnen Abteilungen können sich besser abstimmen, es gibt mehr Raum, sowohl für Konzentration als auch für Interaktion. Wir sind jetzt in der Lage, komplexere Produkte mit kürzeren Wegen und einer besseren Logistik zu fertigen. Produktion, Kommunikation, Kundenbetreuung und Motivation – wir profitieren auf allen Ebenen von dem Firmenumzug.

Joachim Sorg: Unser besonderer Dank gilt der Wirtschaftsförderung Oberhausen, die hier eine konstruktive Vermittlerrolle zu allen Verantwortlichen in Politik, Bau und Finanzierung übernommen hat. Das war ein gutes Beispiel für eine umsichtige und gelungene Infrastrukturförderung. Mit Plassmeier Bau haben wir einen erfahrenen und renommierten Bauträger gefunden und mit der Babcock Pensionskasse einen finanzstarken, verlässlichen Eigentümer. Wir freuen uns, als Hightech-Unternehmen ein Teil des Industriestandorts Oberhausen zu sein. Schon seit vielen Jahren fühlen wir uns hier sehr gut aufgehoben.



Die neuen Räumlichkeiten bedeuten für die NanoFocus AG eine erhebliche Verbesserung der Produktionslogistik, internen Kommunikation und Kundenbetreuung.

Mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der 3D-Oberflächenanalyse – für verlässliche Messdaten in Entwicklung und Qualitätssicherung.

Business Unit
Standard/Labor



6.436
TEUR Umsatz

59%
der Umsatzerlöse



Die Huber Verlag für Neue Medien GmbH prämiiert mit dem INDUSTRIEPREIS besonders fortschrittliche Industrieprodukte mit einem hohen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, technologischen und ökologischen Nutzen.

Technologieführerschaft auf den Punkt gebracht

Die Labormessgeräte von NanoFocus bilden die technologische Basis unserer Innovationskraft und Anwendungsvielfalt. In ihnen stecken heute über 20 Jahre Erfahrung in der optischen dreidimensionalen Oberflächenmessung. Die von uns fortlaufend weiterentwickelten und patentierten optischen Verfahren sind technologisch unerreicht. In ihrer Leistungsfähigkeit gehen unsere Systeme über herkömmliche Mikroskope weit hinaus, denn sie liefern nicht einfache Oberflächenbilder, sondern präzise dreidimensionale Messdaten bis in den Nanometerbereich. Eine umfangreiche und einfach zu bedienende Analyse-Software macht sie zu effektiven Werkzeugen für Forschung, Produktentwicklung und Qualitätssicherung.

Ein großes Spektrum von Anwendungen und Branchen

Mittelstandsunternehmen und die Entwicklungsabteilungen großer Konzerne, aber auch Hochschulen und industrienaher Forschungseinrichtungen nutzen erfolgreich die NanoFocus-Geräte. Unsere Standardsysteme ermöglichen vielen Anwendern den Einstieg in die exakte dreidimensionale Messung und Analyse von Oberflächenstrukturen im Mikro- und Nanometerbereich. Das Spektrum der Einsatzgebiete ist dabei außerordentlich hoch: Automotive, Elektronik, Medizin, Konsumgüter, Druck, alternative Energien, Sicherheitstechnik und viele andere.

Der Kontakt mit unterschiedlichen Branchen und Anforderungen liefert der NanoFocus AG wertvolle Innovationsimpulse und Einsichten in zukünftige Anwendungsbereiche. Neue marktfähige Technologien und Produktionsverfahren

nehmen ihren Anfang in den Laboren der Entwicklungsabteilungen. Der Geschäftsbereich Standard/Labor ist damit für uns eine wichtige Quelle unserer eigenen technologischen Weiterentwicklung. Viele der industriell eingesetzten Prozessmesssysteme und Branchenlösungen beruhen auf den Erfahrungen, die wir bereits in den Entwicklungsphasen neuer Verfahren gemeinsam mit unseren Kunden sammeln konnten.

µsurf expert – High-End-Labormesstechnik

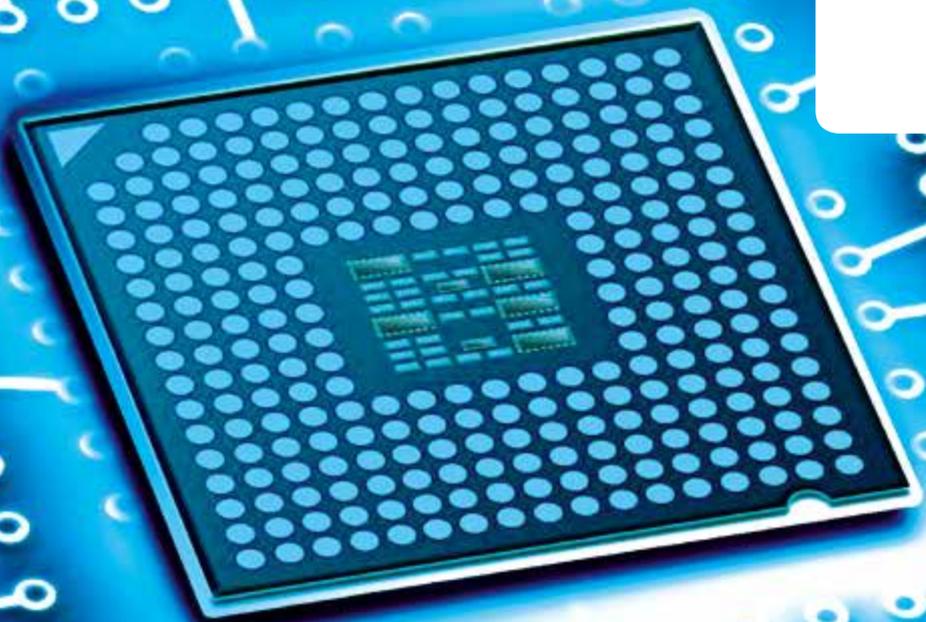
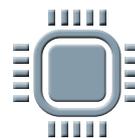
Das 3D-Konfokalmikroskop µsurf expert ist ein technologisch hochleistungsfähiges Oberflächenmesssystem für den Einsatz im Prüf- und Entwicklungslabor. In diesem System vereint sich unser optisches Messtechnik-Know-how mit unserem Wissen über die täglichen Produktionsabläufe und Prüfanforderungen der Industrie. Es ist nicht nur mit der neuesten Version unserer weiterentwickelten Konfokaltechnik ausgestattet, sondern verfügt über umfangreiche Möglichkeiten der Datenanalyse, Dokumentation und Visualisierung.

Der Anwender hat zudem vollen Zugriff auf alle Rohdaten und kann das Gerät über entsprechende Schnittstellen und Datenprotokolle problemlos in seine Prozesse einbinden. Die einfache Automatisierbarkeit ermöglicht auch anwenderunabhängige Serienmessungen auf Industriestandard. Damit ist das µsurf expert mehr als ein reines Laborgerät und in seiner Leistung und Flexibilität anderen Systemen weit überlegen. Es lässt sich als produktionsrelevantes Messmittel zur fortlaufenden Qualitätssicherung einsetzen.



Schnelle und hochpräzise Qualitätskontrolle
in einer digitalisierten Welt – für immer mehr
Leistung auf kleinstem Raum.

Business Unit
Semiconductor



23%

der Umsatzerlöse

2.465

TEUR Umsatz



µsprint Vollautomat

Rasante Miniaturisierung – kleiner und leistungsfähiger

Die Halbleiterindustrie ist eine Branche mit schnellen Zyklen bei Innovationen und Produktentwicklungen. Neue Technologien werden schnell umgesetzt, um vor allem in der Unterhaltungsindustrie Konsumenten zu begeistern und Marktanteile zu behaupten. Damit steigen die Anforderungen an eine fortlaufende Anpassung der Messtechnologie für die Qualitäts- und Produktionskontrolle. Die eingesetzten Systeme müssen immer schneller und präziser arbeiten bei einer gleichzeitig steigenden Komplexität der zu überprüfenden Bauelemente.

Die NanoFocus AG hat seit vielen Jahren ein großes Know-how bei der optischen Vermessung und Analyse kleinster Elektronikkomponenten bis in die Mikro- und Nanometerdimension. Eine der Herausforderungen für eine leistungsfähige Industriemessung liegt in der Bereitstellung von Messsystemen, die in der Produktion von Wafern und Halbleitern möglichst fertigungsnah eingesetzt werden können, bis hin zu einer Inline-Integration.

Weiterentwicklung auf hohem Niveau – der schnellste Konfokalsensor

NanoFocus-Systeme wie der μ sprint-Vollautomat ermöglichen eine 100-%-Kontrolle in der Wafer-Inspektion. Mit der hierfür eingesetzten μ sprint-Technologie verfügt die NanoFocus AG bereits heute über den schnellsten Konfokalsensor der Welt. Doch es geht darum, auch in Zukunft die leistungsfähigsten Messlösungen anzubieten, um die Produktionslinien unserer Kunden mit der bestmöglichen

Qualitätssicherung auszurüsten. Aus diesem Grund arbeitet die NanoFocus AG kontinuierlich an einer weiteren Steigerung der Messleistung seiner Prozesswerkzeuge. So konnte die Messgeschwindigkeit und Auflösung des μ sprint-Sensors noch einmal erheblich erhöht werden. Das Ergebnis ist ein ultraschnelles Hochpräzisions-3D-Sensorsystem für den Einsatz in der Elektronikfertigung. Diese gemeinsame Entwicklung mit einem erfolgreichen Industriepartner aus der Halbleiterbranche ist ein wichtiger Schritt für einen wettbewerbsfähigen Ausbau der Einsatzmöglichkeiten.

3D-Messung für den Blick in prozesskritische Dimensionen

»Critical Dimensions«, mit diesem Begriff werden die kleinsten Abmessungen hochentwickelter Halbleiterstrukturen beschrieben. Sie stellen große Ansprüche an die Genauigkeit der eingesetzten Messsysteme, um mit einer möglichst hohen Geschwindigkeit eine störungsfreie Kontrolle im Produktionsprozess zu gewährleisten. Um immer mehr Leistung auf gleicher Fläche zu erhalten, werden die winzigen Elektronikkomponenten beim 3D-Packaging in mehreren Schichten übereinandergelegt. Für die Vermessung der Tiefenstrukturen dieser 3D-Verbindungstechnik ist die berührungslose optische 3D-Oberflächenanalyse der NanoFocus AG ideal geeignet. In Zusammenarbeit mit einem führenden europäischen Hersteller im Halbleiterbereich wurde nun erstmals ein leistungsfähiges NanoFocus-System zur optischen Kontrolle dieser dreidimensionalen Halbleiterstrukturen in Betrieb genommen.



Integration technologisch führender
3D-Sensorik – Messtechnologie für den
präzisen Blick in feinste Oberflächen-
strukturen.

Business Unit
OEM

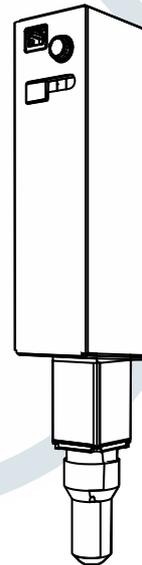


10%

der Umsatzerlöse

1.033

TEUR Umsatz



μsurf sensor

Integration hochwertiger Sensorik

Die kompakten Messmodule der NanoFocus-Systeme können problemlos in bestehende Mess- und Produktionsanlagen unserer Kunden integriert werden. Viele Branchenpartner nutzen die NanoFocus-Technologie, um Fertigungsabläufe oder Produkte mit den besten Komponenten für die dreidimensionale Oberflächenanalyse auszustatten. Die Sensorik der NanoFocus AG ermöglicht unseren Kunden eine erhebliche Aufwertung und Verbesserung ihrer Qualitätssicherung und Produkteigenschaften. Eine industrietaugliche Oberflächenanalyse erfordert ein technologisches Niveau, das die meisten Unternehmen selbst kaum bereitstellen können. NanoFocus ist deshalb seit Jahren ein Premiumpartner für die OEM-Integration. Neben der fertigungsnahen Messtechnik ist es vor allem die Sicherheitstechnik, die auf unsere Technologie zurückgreift.

Spurensuche mit NanoFocus

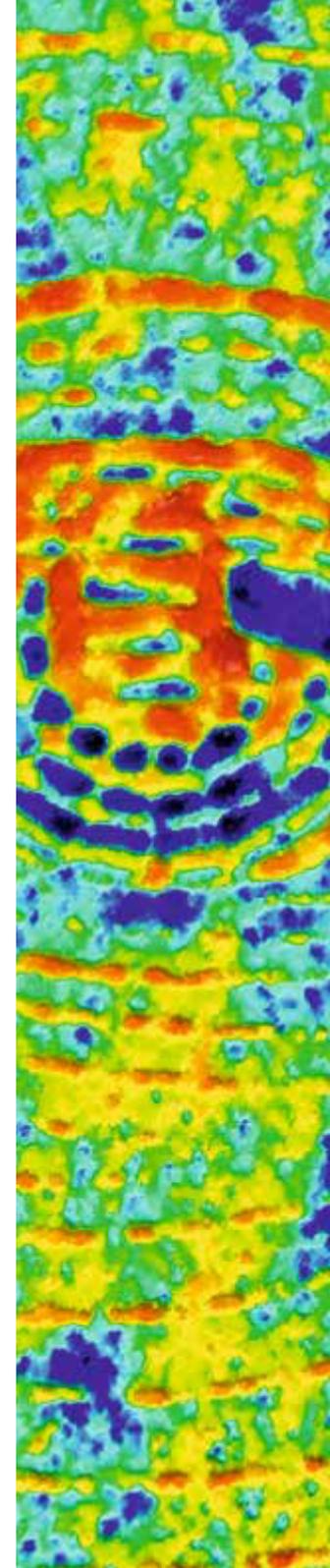
Die langjährige Kooperation mit der Ultra Electronics Forensic Technology (FTI) ist ein gutes Beispiel, wie die Oberflächenanalyse von NanoFocus zu einem entscheidenden Bestandteil für den Erfolg des Kunden wird. Der kanadische Weltmarktführer für kriminaltechnische Untersuchungsgeräte setzt unsere 3D-Messtechnik ein, um das weltweit fortschrittlichste und schnellste System zur Erfassung und Auswertung von Patronenhülsen zu bauen. Die ballistischen Analysegeräte von FTI können selbst kleinste Spuren sichtbar machen und mit Vergleichsproben abgleichen. Die auch vom FBI eingesetzten Geräte helfen maßgeblich bei der Aufklärung von Schusswaffendelikten. Grundlage für den großen Erfolg dieser technologisch konkurrenzlosen Produkte sind die hochpräzisen topografischen 3D-Daten der NanoFocus-Sensoren.

Service und gemeinsame Weiterentwicklung

Im Bereich der OEM-Integration kommt es in hohem Maße auf eine kontinuierliche gemeinsame Weiterentwicklung der Produkte an. Auf Grundlage einer vertrauensvollen Zusammenarbeit werden die Systeme immer wieder den Kundenwünschen und veränderten Anforderungen angepasst. Ein guter Support und eine gemeinsame Planung sind im OEM-Bereich unerlässliche Voraussetzungen, um den Kunden einen technologischen Vorsprung zu ermöglichen. Ebenso wichtig ist eine Schulung des Kunden im Umgang mit der gelieferten Sensorik. Hier stehen wir mit unseren OEM-Partnern in einem regelmäßigen Austausch und bieten entsprechende Serviceangebote.

Trend zur fertigungsintegrierten OEM-Sensorik

Die zunehmende logistische Vernetzung der Fertigungsanlagen führt zu einer wachsenden Integration von Messsensoren direkt in Produktionslinien. Die NanoFocus AG verfügt über die Technologie und das Know-how, von diesem Trend zu profitieren. Wir können verschiedene optische 3D-Messverfahren sowie taktile Systeme zur Verfügung stellen: für eine zuverlässige Fertigungskontrolle durch automatisierte Rauheitsanalysen und dreidimensionale Oberflächenbewertungen. Mit den steigenden Ansprüchen an Schnelligkeit und Genauigkeit sowie einer Null-Fehler-Toleranz in der Qualitätssicherung ergeben sich für die leistungsfähigen NanoFocus-Systeme neue Chancen und Wachstumsperspektiven.



Leistungsfähige Prozessmesstechnik
im Automobilbau – für eine effiziente,
kostengünstige und nachhaltige Zukunft
der Mobilität.



Business Unit
Automotive

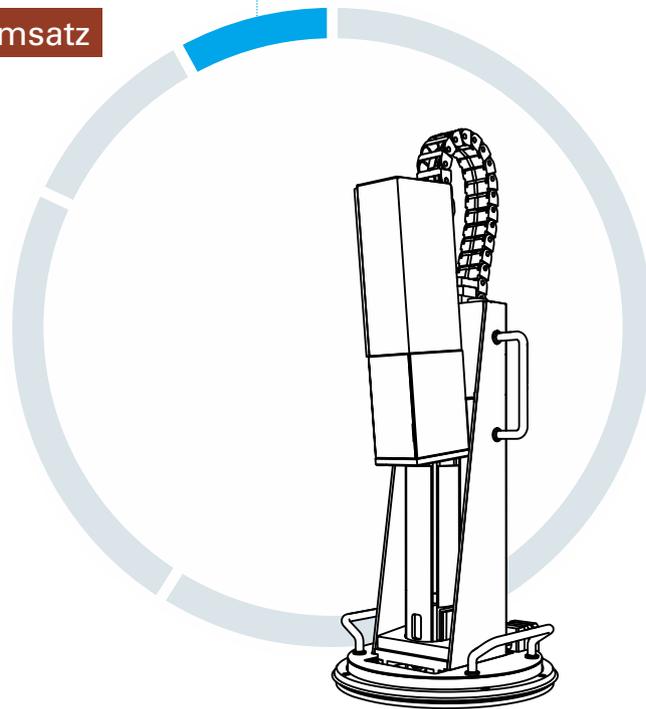


865

TEUR Umsatz

8%

der Umsatzerlöse



µsurf cylinder

Business Unit: Automotive

Langjähriger Partner der Automobilindustrie

Die Messsysteme der NanoFocus AG werden in der Automobilherstellung zur Entwicklung, Qualitätssicherung und Produktionskontrolle eingesetzt. Unsere Prozesswerkzeuge zur dreidimensionalen Oberflächenanalyse helfen bei der Produktion energieeffizienter Motoren, hochwertiger Beschichtungen und neuer Antriebskonzepte. Unsere leistungsfähigen Business Solutions beruhen auf gemeinsam mit der Automobilindustrie entwickelten Lösungen. Vor allem bei der optischen 3D-Messung und Analyse von Motorenbeschichtungen hat die NanoFocus AG seit Jahren eine technologische Führungsposition.

µsurf cylinder – eine erfolgreiche Branchenlösung

Motoren sollen gering im Verschleiß und sparsam im Kraftstoffverbrauch sein. Bei den modernen Verbrennungsmotoren finden sich die hierfür angestrebten Qualitätsmerkmale oftmals in der Mikrodimension beanspruchter Funktionsoberflächen. Eine Voraussetzung für Energieeffizienz liegt zum Beispiel in feinsten Strukturen der Zylinderlaufflächen. Der weltweit technologisch einzigartige µsurf cylinder von NanoFocus ermittelt am fertigen Motorblock nanometergenaue und normgerechte Messdaten dieser Oberflächen. Die neueste Weiterentwicklung des µsurf cylinders erlaubt hierbei erstmals auch fertigungsnahes Messen direkt an der Produktionslinie.

Vom Feinraum in die Produktion

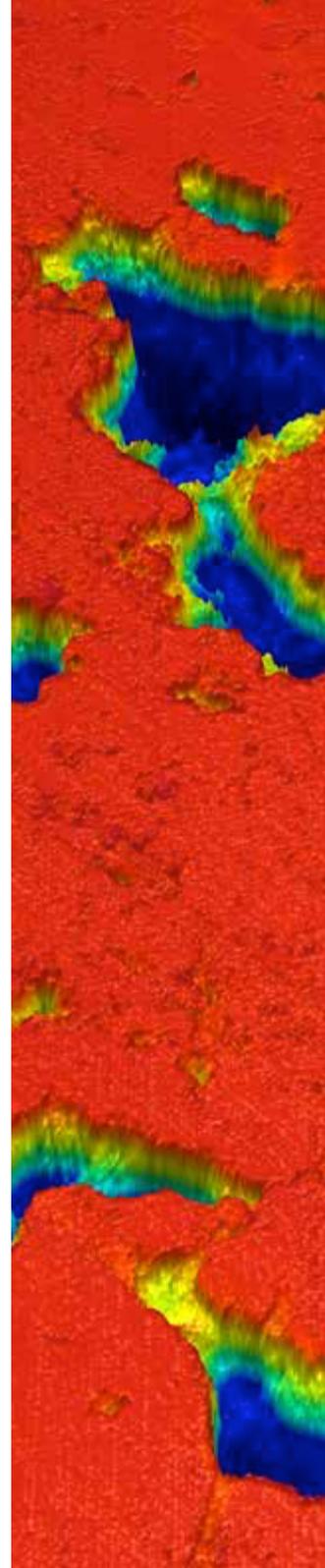
Für eine effiziente Produktionskontrolle müssen auch kleine Abweichungen von den gewünschten Normen immer schneller ermittelt, ausgewertet und weitergeleitet werden. Fertigungswerkzeuge sollen bei Bedarf möglichst schnell nachgestellt werden, um Produktionstoleranzen zu verringern und kostenintensiven Ausschuss zu verhindern. Hochwertige optische Messtechnologie zur

Qualitätssicherung wird zu einem Bestandteil industriellen Anlagenbaus. Die Integrationsfähigkeit leistungsfähiger Messsysteme ist deshalb eine zunehmend bedeutende Anforderung – auch für NanoFocus. Dreidimensionale Oberflächenmessung von NanoFocus wird in Zukunft nicht nur im Feinmessraum, sondern noch stärker als bisher auch fertigungsnah oder fertigungsintegriert zum Einsatz kommen. NanoFocus-Systeme bringen höchste Messqualität aus dem Prüflabor in eine industrielle Produktionsumgebung. Für bessere Produkte und geringeren Ausschuss.

Branchenweite Einsatzmöglichkeiten

Unsere Systeme zur fertigungsnahen Oberflächenkontrolle in der Motorenbeschichtung können je nach Anwendung und Anforderung alle relevanten Technologien und optische Verfahren nutzen. Doch die Einsatzgebiete unserer Technologie gehen weit über den Motorenbau hinaus. Überall wo es um spezifische Oberflächeneigenschaften geht, können NanoFocus-Geräte wichtige Analysedaten liefern. Hierzu gehört beispielsweise im Bereich Appearance die 3D-Vermessung vor und nach dem Lackieren, um ein optimales Erscheinungsbild bei einem kostenoptimierten Lackierprozess zu gewährleisten, ebenso wie die Inspektion von gedruckten Dichtungsbahnen oder die Oberflächenanalyse von Feinblechen in der Umformtechnik.

Elektromobilität und intelligente Sensorik sind Schlüsselbegriffe für die Weiterentwicklung der Automobilindustrie. Auch hier liefern die optischen 3D-Messsysteme der NanoFocus AG wichtige Erkenntnisse für die Verbesserung und Qualitätskontrolle alternativer Antriebstechnologien. In der Akkutechnik und vor allem bei der Entwicklung leistungsfähiger Brennstoffzellen werden NanoFocus-Systeme bereits erfolgreich eingesetzt.





»Von der Übernahme der Breitmeier Messtechnik profitieren beide Seiten in hohem Maße.

Mit unserem Know-how bei der Integration fertigungsnaher Messanlagen sind wir ein wichtiger Partner bei der Erschließung neuer Marktchancen.

Die Erfahrungen und technologischen Leistungen beider Unternehmen ergänzen sich hervorragend und bieten große Chancen für gemeinsames Wachstum.«

Michael Hauptmann
Geschäftsführer der Breitmeier Messtechnik GmbH

breitmeier
A NanoFocus Company

Kompetenz im Maschinenbau

Seit November 2015 ist die Breitmeier Messtechnik GmbH (BMT) eine 100%ige Tochter der NanoFocus AG. Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Ettlingen verfügt seit 16 Jahren über großes technisches Know-how in der Entwicklung und dem Vertrieb von optischen und taktilen Messsystemen zur Oberflächenprüfung.

Eine besondere Kompetenz des Unternehmens liegt in der Integration hochwertiger Messtechnologie direkt in die Produktionslinie. Messanlagen von Breitmeier werden in der Fertigungsüberwachung eingesetzt und liefern auch unter den schwierigen Bedingungen einer rauen Produktionsumgebung fehlerfreie Daten zur Qualitätssicherung.

Fertigungsnahe Integration optischer 3D-Verfahren

Das Know-how und die Produktpalette der Breitmeier Messtechnik ist eine optimale Ergänzung der NanoFocus AG, vor allem im Wachstumsmarkt der fertigungsnahe und fertigungsintegrierten Messanlagen. Gemeinsam mit BMT ist die NanoFocus AG künftig dazu in der Lage, leistungsfähige Oberflächenmessungen direkt in der Produktion zu realisieren. Je nach Anforderung kann dies auf Grundlage taktil arbeitender Rauheitssensoren oder durch den Einsatz optischer 3D-Verfahren geschehen.

Vor allem bei der Motorenbeschichtung in der Automobilindustrie ergeben sich hierdurch neue Marktchancen. Ein erstes Beispiel ist die Integration des NanoFocus-Zylinderinspektionssystems in eine fertigungsnahe BMT-Messanlage – ein wichtiger Schritt, um das Know-how der NanoFocus AG noch stärker als bisher in die industrielle Qualitätssicherung und Produktionssteuerung einzubinden.

Oberflächenprüfung für Koordinatenmesssysteme

Zusätzlich zur fertigungsnahe Integration verfügt die BMT über ein großes Portfolio hochwertiger optischer und taktiler Messgeräte. Hierzu zählt beispielsweise ein neuartiger taktiler Messarm zur Ergänzung des herkömmlichen Funktionsumfangs von Koordinatenmessgeräten. Koordinatenmessgeräte werden vor allem zur Stichprobenprüfung von Abständen, Durchmessern und Längen an Werkstücken eingesetzt. Diese Prüfungen werden mit einem Messkopf durchgeführt, der mittels eines Messarms an die entsprechenden Kontrollpunkte des Werkstücks geführt wird.

Mit dem von Breitmeier neu entwickelten taktilen Messarm lassen sich präzise Rauheitsmessungen an

den Werkstückoberflächen durchführen. Durch die Kombination von Koordinaten- und Rauheitsmessungen in ein und demselben Prüfgerät entfällt eine separate Oberflächenkontrolle. Das Ergebnis ist eine deutlich nachweisbare Kosteneinsparung.

Kleinster taktiler Handsensor zur Rauheitsprüfung

Die Messtechnik, die in diesem taktilen Messarm zum Einsatz kommt, steckt auch im kleinsten mobilen Rauheitsmessgerät, dem MiniProfiler von BMT. Das 100 Gramm leichte Gerät ist kaum größer als eine Streichholzschachtel und extrem einfach zu bedienen. Zur Messung wird es auf die zu prüfende Oberfläche gelegt und lässt sich ohne Probleme mit einem Notebook oder sogar Smartphone verbinden. Das Gerät ist vibrationsunempfindlich und die ermittelten Kennwerte sind hochpräzise. Die geringe Größe und unkomplizierte Handhabung machen den MiniProfiler von Breitmeier zu einem idealen Messsystem für eine schnelle Ermittlung von Rauheitskennwerten direkt in der Produktion, zum Beispiel auf Kurbelwellenlagern, Bremsscheiben oder Blechen in der Automobilfertigung.

Ergänzung und Erweiterung der technischen Möglichkeiten

Durch die Zusammenarbeit mit Breitmeier stärkt die NanoFocus AG ihre technologischen Möglichkeiten und entwickelt sich weiter zum Anbieter umfassender Oberflächenanalysen. Gerade in der Produktion erfordern unterschiedliche Messaufgaben unterschiedliche und entsprechend qualifizierte Messsysteme. Indem NanoFocus das technologische Know-how der Breitmeier Messtechnik in seine Produktpalette aufnimmt, erweitert sich das Gesamtspektrum des Unternehmens zur Bereitstellung industrienaher Messlösungen.



Der taktiler Handsensor „MiniProfiler“ von BMT.

Kursverlauf und Analysteneinschätzung

Die allgemeine Börsenstimmung im Berichtsjahr 2015 war volatil. Zu Jahresanfang bewegte sich der Kurs der NanoFocus-Aktie, aufgrund der Veröffentlichung guter Jahreszahlen aus 2014, zwischenzeitlich auf über 4 EUR. Im Mai geriet der Kurs durch eine Barkapitalerhöhung von 300.000 Stückaktien zum Kurs von 3,20 EUR unter Druck, stieg jedoch im Juni durch Zukäufe einzelner Investoren über die Börsenplätze bis auf 4,57 EUR. Damit markierte der Kursverlauf ein neues 52-Wochen hoch.



Aufgrund der verzögerten Abnahme und Umsatzverschiebung eines Kunden im Halbleiterbereich gab der Aktienkurs Mitte des Jahres wieder nach. Im Bereich Automotive verzögerten sich durch den Abgas-Skandal Aufträge, mit Auswirkungen auf unseren Aktienkurs. So notierte die NanoFocus-Aktie Anfang November um 3,00 EUR.

Für den Erwerb der Breitmeier Messtechnik GmbH wurde im November 2015 eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht durchgeführt. Im Zuge dieser Transaktion wurden 900.000 Stück junge Aktien zum Kurs von 3,00 EUR begeben. Nach Veröffentlichung der Übernahme sowie der Erläuterung der Finanzkennzahlen der Breitmeier Messtechnik GmbH pendelte sich der Kurs nach Jahresanfang 2016 bei 3,05 EUR ein.

Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus AG lag 2015 bei einem Kursziel von 5,50 EUR (2014: 4,25 EUR).

vom 01.01.2015 – 20.05.2016

Investor Relations

Die NanoFocus AG pflegt einen regelmäßigen Dialog mit Aktionären und Investoren. Es ist im Interesse des Unternehmens, den Bekanntheitsgrad der NanoFocus AG weiter zu steigern. Turnusmäßig wurden daher Investorengespräche geführt. Das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG wurden auf verschiedenen Analysten- und Investorenkonferenzen bestehenden Investoren und Neuinteressenten vorgestellt.

Die NanoFocus AG präsentierte sich im Mai 2015 auf der 19. MKK Konferenz in München sowie im Juni auf der Prior Konferenz in Frankfurt. Neben dem Small-Cap-Forum in Stuttgart sowie dem Eigenkapitalforum im November in Frankfurt war die NanoFocus AG im Dezember auf der 20. MKK in München vertreten. Aktionäre und Investoren hatten jederzeit die Möglichkeit, telefonisch, per E-Mail oder über die NanoFocus-Website Kontakt mit dem Unternehmen aufzunehmen.

Ausblick 2016

Aufgrund des Abgas-Skandals und der erwähnten Verzögerung im Halbleiterbereich lagen Umsatz und Ertrag der NanoFocus AG im Geschäftsjahr 2015 deutlich unter den Erwartungen. Die Abwicklungen der entsprechenden Aufträge verschoben sich in die Jahre 2016 und 2017. Das fehlende Volumen von ca. 1,75 Mio. EUR konnte allerdings nicht mehr kompensiert werden.

Für das Geschäftsjahr 2016 sind ein deutlicher Umsatzzuwachs sowie die Rückkehr in die Gewinnzone geplant. Der gute Auftragseingang in 2015 legt das Fundament für einen positiven Halbjahresverlauf 2016. Wir gehen davon aus, dass das erste Halbjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr besser ausfallen wird. NanoFocus plant zum Halbjahr einen Umsatz von 5,0 Mio. EUR. Erstmals wird die NanoFocus AG zum Jahresende 2016 einen Konzernabschluss aufstellen, in dem alle Töchter konsolidiert dargestellt werden. Die NanoFocus AG erwartet auf Jahresebene einen Umsatz von mindestens 15 Mio. EUR und eine EBIT-Marge von 3 bis 5%. Im Jahr 2017 sollen Wachstum und Ertrag stärker ausfallen.

Strategisch erwartet NanoFocus die Abnahme einer Pilotanlage im Halbleiterbereich sowie anschließende Folgebestellungen. Die Beauftragung einer liniennahen, automatisierten Zylinderinspektionsanlage im Automotivebereich ist während der Berichterstellung eingegangen und veröffentlicht worden. Für die einzelnen Business Units plant die NanoFocus AG in 2016 folgende Umsätze:

- ▶ Standard/Labor: 6,5 Mio. EUR
- ▶ Automotive: 2,3 Mio. EUR
- ▶ Semiconductor: 3,1 Mio. EUR
- ▶ OEM: 1,1 Mio. EUR

Für die in 2015 erworbene Breitmeier Messtechnik GmbH erwarten wir im Integrationsjahr einen Umsatz von mindestens 2,0 Mio. EUR bei einem deutlich positiven Nettoergebnis.



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

Referenzen



Aktiendaten zum 31.12.2015

Aktiengesamtzahl	4.200.000 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	4.200.000 EUR
Marktkapitalisierung	13.440.000 EUR zum 30.12.2015
Transparenzlevel	Entry Standard (Open Market)

Aktienstatistik 2015

52-Wochen-Hoch	4,57 EUR
52-Wochen-Tief	2,75 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsenplätze inkl. XETRA auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 5.697 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	Süddeutsche Aktienbank AG
Handelsmodell	XETRA, fortlaufende Notierung, Süddeutsche Aktienbank AG
Wertpapierkennnummer/ISIN	540 066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Freefloat-Marktkapitalisierung	8.121.190 EUR zum 31.12.2015

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 ▶34
- II. Wirtschaftsbericht ▶36
- III. Nachtragsbericht ▶46
- IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht ▶46

I. Grundlagen der Gesellschaft

Geschäftsmodell

Die NanoFocus AG ist international als eines der technologisch führenden Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen und taktilen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich tätig. Haupttätigkeiten der NanoFocus AG sind die Entwicklung, Fertigung sowie der weltweite Vertrieb von Geräten für die 3D-Oberflächenanalyse. NanoFocus-Geräte werden vor allem für die Qualitätssicherung eingesetzt und eignen sich für nahezu alle Industriebranchen. Durch seine Technologie ermöglicht NanoFocus Kunden und Partnerunternehmen die Herstellung innovativer Produkte und die Umsetzung effizienter Fertigungsverfahren. Die drei

Hauptproduktlinien sind die Analysesysteme μ surf, μ scan und μ sprint. 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 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.

Die NanoFocus AG ist seit dem 14. November 2005 am Teilbereich Entry Standard des Open Market in Frankfurt börsennotiert. Die Gesellschaft ist nach ISO 9001, ISO 14001 (Umweltmanagement) sowie OHSAS 18001 (Arbeitssicherheit) zertifiziert. Die NanoFocus AG beschäftigte 2015 im Durchschnitt 79 Mitarbeiter.

Die Gesellschaft hält jeweils hundertprozentige Beteiligungen an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg, der mikroskin GmbH in Oberhausen, der NanoFocus, Inc., Glen Allen/Richmond, Virginia/USA, der NanoFocus Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur sowie der in 2015 erworbenen Breitmeier Messtechnik GmbH in Ettlingen. Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet Rechte und ist operativ nur eingeschränkt tätig. Es besteht ein exklusiver Lizenzvertrag mit der NanoFocus AG. Die mikroskin GmbH wurde in 2014 durch die NanoFocus AG gegründet und ist zuständig für die Entwicklung, die Produktion und den Vertrieb von Mess- und Auswerteverfahren zur Unterstützung der Erbringung von medizinischen und kosmetischen Leistungen im Hautbereich. Bei den beiden ausländischen Tochtergesellschaften handelt es sich um reine Vertriebsgesellschaften, welche die NanoFocus-Repräsentanten im US-amerikanischen und im asiatischen Raum koordinieren. In den USA werden aktuell zwei Mitarbeiter und in Singapur ein Mitarbeiter beschäftigt. Die Breitmeier Messtechnik GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von optischen sowie taktilen Oberflächenmessgeräten. Hauptanwendungsfeld ist

der Automobil- und Nutzfahrzeugbereich. In Karlsruhe/Technologiepark besteht eine Betriebsstätte, in welcher derzeit drei Mitarbeiter für NanoFocus tätig sind.

Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus eine grundsätzliche und strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die werkseigene 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, Marktnähe 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 erzielten Gesamtumsatz bei 18%.

II. Wirtschaftsbericht

Weltwirtschaftliches Umfeld

Die weltwirtschaftliche Dynamik blieb 2015 schwach. Wie schon in den Vorjahren wurden die Erwartungen an die konjunkturelle Entwicklung nicht erfüllt. Prognosen wurden daher sukzessive nach unten angepasst – gesamtwirtschaftlich sowie in wichtigen Industriebranchen. War der Internationale Währungsfonds (IWF) im Oktober 2014 noch von einem globalen Wachstum von preisbereinigt 3,8% ausgegangen, dürfte der tatsächliche Zuwachs nur 3,1% betragen haben. In den Schwellen- und Entwicklungsländern hat sich das Wachstum voraussichtlich auf 4,0% abgeschwächt. In den Industrieländern erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt um durchschnittlich 1,9%.

Quelle: BIP-Zahlen: IMF World Economic Outlook Update January 2016. Weitere, detailliertere Informationen: VDMA Konjunktur International, Dezember 2015

Zielbranchen für NanoFocus

Deutscher Maschinen- und Anlagenbau

Das Jahr 2015 blieb für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau hinter den ursprünglich gehegten Erwartungen zurück. Statt des noch im Herbst 2014 von den VDMA-Volkswirten prognostizierten realen Produktionswachstums in der Größenordnung von 2% konnte die Produktion lediglich ein Nullwachstum erreichen, was der im Sommer 2015 revidierten Prognose entspricht. Der nicht preisbereinigte Umsatz kommt auf 218 Mrd. Euro.

Die Exporte von Maschinen und Anlagen erreichten ein Volumen von 155 Mrd. Euro. Das entspricht einem nominalen, also nicht preisbereinigten Plus von 2,6% im Vergleich zum Vorjahr. Einen Zuwachs gab es für die Exporte in die EU-Partnerländer (+7%), in den Nahen und Mittleren Osten (+1%), nach Zentral- und Südasiens (+11%), nach Nordamerika (+11%) sowie nach Lateinamerika (+9%). Die Maschinenausfuhren in das sonstige Europa (-10%), nach Afrika (-4%), nach Ostasien (-3%), nach Südostasien (-8%) und nach Australien (-6%) waren dagegen rückläufig. Wichtige Abnehmerregionen für NanoFocus sind neben Deutschland vor allem der Euroraum, Ostasien und Nordamerika.

Die Zahl der Beschäftigten wuchs im Anlagenbau gegenüber dem Vorjahr um 0,4%.

Der Auftragseingang übertraf 2015 sein Vorjahresniveau um real 1%. Dieser Zuwachs gilt gleichermaßen für die Inlands- sowie für die Auslandsnachfrage. Bei den Auslandsbestellungen gab es eine starke Spreizung: Während die Bestellungen aus den Nicht-Euro-Ländern ihr Vorjahresniveau um 3% verfehlten, konnten die Aufträge aus den Euro-Partnerländern um 15% zulegen.

Quelle: VDMA Statistik, VDMA Konjunkturbulletin

Entgegen der negativen Branchenpresse im abgelaufenen Geschäftsjahr haben die deutschen Automobilisten ihre Ausgaben für Forschung & Entwicklung weiter um 8% erhöht. Der für NanoFocus strategisch wichtige Bereich Automotive hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr allerdings gegensätzlich entwickelt. Die Budgets im Bereich Qualitätssicherung wurden eingefroren und/oder

auf 2016/17 verschoben. Die Weltautomobilproduktion deutscher Hersteller wuchs um insgesamt 6,1%. Für die deutsche Automobilindustrie wird auch für 2016 ein Wachstumstrend prognostiziert. Der Branchenverband VDA erwartet eine erneute Steigerung der FuE-Aufwendungen von 5%. Die Zulassungszahlen stiegen trotz der Affäre um manipulierte Abgaswerte europaweit um 13,7% laut Branchenverband ACEA. Branchenerfahrene Zulieferer wie z. B. ZF erwarten für 2016 ein optimistisches Umfeld, welches in Nordamerika erwartungsgemäß von einem stabilen und in West-Europa von einem moderaten Wachstum geprägt sein soll. Für China wird eine volatile Entwicklung erwartet, unter dem Strich wird China aber nach wie vor als Wachstumstreiber angesehen.

Quelle: VDA-Website, Manager Magazin (15.12.2015), Dow Jones News Wires (01/2016), Automobilwoche.de (01/2016)

Die Elektronikbranche konnte im vergangenen Jahr die Produktion um 0,6% steigern. Dynamisch stiegen die Aufträge aus dem Ausland um 16,2% an. Verhalten optimistisch blicken die Unternehmen der Elektroindustrie auf das neue Jahr. Der Branchenverband ZVEI erwartet ein Produktionswachstum um 1%.

Quelle: Website ZVEI (02/2016)

Der Halbleiterbereich erfuhr in 2015 ein weiteres Umsatzwachstum. Laut Branchenverband ZVEI nahmen die Halbleiterumsätze erneut um 5,7% zu. Auch für 2016 wird ein Wachstum von 3% erwartet. Das Equipment für die Waferinspektion hat in diesem Segment eine große Bedeutung. Die durchschnittlichen Wachstumszahlen betragen laut einer Analystenstudie von Technavio jährlich 11%. Die führende geografische Region bleibt

APAC, größte regionale Märkte für AOI sind Deutschland und Großbritannien in Europa, Hauptanwendungen sind im Bereich Automotive und zukünftig Luftfahrt gemäß Analytistenportal MRRSE (Market Research Search Engine).

Quelle: Elektronikpraxis Vogel (12/2015), ZVEI, MRRSE, Technavio.com

Die Branche Sensorik und Messtechnik blickt auf ein solides Wirtschaftsjahr mit einem Umsatzwachstum von 5%, verglichen mit dem Vorjahresergebnis, zurück.

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2015 war am Anfang durch eine positive Grundstimmung geprägt. Zu Jahresbeginn wurde eine weitere vollautomatisierte Anlage von TDK Epcos bestellt sowie eine größere Bestellung im OEM-Bereich ausgelöst, welche sich in Summe auf über 1 Mio. EUR belief.

Gegen Ende des zweiten Quartals zeichnete sich die Verschiebung der Beauftragung von drei für 2015 fest eingeplanten Halbleiteranlagen mit einem Auftragsvolumen von rund 1,5 Mio. EUR ab, nachdem sich die Abnahme einer Pilotinstallation als Basisgeschäft verzögert hatte.

Neben den Auftragsverschiebungen im Semiconductorbereich zögerte sich auch der Bestellprozess für eine vollautomatisierte prozessnahe Anlage im Automobilbereich heraus. Das traditionell stärkere zweite Halbjahr stieg vom Auftragseingang her planmäßig an, bekam aber durch die Abgasthematik bei Volkswagen insbesondere im margenstärksten Bereich Automotive einen Dämpfer, welcher das Jahresergebnis stark belastet hat. Durch die zeitliche Verschiebung der Auftragserteilung und -abwicklung für drei größere Anlagen, insbesondere auch des strategisch wichtigen Projektes „vollautomatisiertes Messen“,

verlagerten sich Umsätze in Höhe von ca. 750 TEUR in das Jahr 2016. Planmäßig zulegen konnte hingegen der in den letzten Jahren umstrukturierte Bereich Standard/Labor. Hier wurden die geplanten Umsätze übertroffen.

Auf Gesamtjahresbasis konnte die NanoFocus AG die in das Geschäftsjahr 2016 verschobenen Aufträge in den Bereichen Automotive und Semiconductor nicht mehr kompensieren. Zwar hat sich der Auftragseingang mit über 12 Mio. EUR planmäßig entwickelt, die Umsatzerlöse sanken allerdings gegenüber dem Vorjahr von 11,2 Mio. EUR auf 10,8 Mio. EUR. Vor allem aufgrund einer gestiegenen Materialquote durch eine Verschiebung des Produktmixes mit einem höheren Anteil im Semiconductor- und Standardbereich zulasten des margenstärksten Bereichs Automotive sank das EBITDA um 1,1 Mio. EUR auf 0 Mio. EUR; das Betriebsergebnis (EBIT) verschlechterte sich um 1,5 Mio. EUR auf -1,1 Mio. EUR. Damit wurden sowohl das Umsatz- als auch das Ergebnisziel deutlich verfehlt, der Geschäftsverlauf hat sich auf die Lage der Gesellschaft ungünstig ausgewirkt.

Zum strategischen Ausbau des Geschäftsbereichs Automotive hat die NanoFocus AG im April 2015 eine Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital durch Ausgabe von 300.000 neuen Aktien durchgeführt, die zu einem Erlös in Höhe von 960 TEUR führte.

Im November 2015 hat die NanoFocus AG die Breitmeier Messtechnik GmbH zu einem Maximalkaufpreis von rund 3,5 Mio. EUR erworben. Finanziert wurde diese Maßnahme über eine Barkapitalplatzierung mit Bezugsrecht, in der 900.000 neue Aktien zum Kurs von 3,00 EUR ausgegeben wurden. Die eingenommenen Mittel in Höhe von 2,7 Mio. EUR wurden überwiegend zur Kaufpreisfinanzierung verwendet. Ein Teil des Kaufpreises ist abhängig von der zukünftigen Erreichung bestimmter Umsatzziele. Die Breitmeier Messtechnik GmbH erwirtschaftete in 2015 einen Umsatz von ca. 2,7 Mio. EUR sowie eine EBIT-Marge von mehr als 10%. Die erworbene Gesellschaft hat insbesondere im Bereich Nutzfahrzeuge einen exzellenten Kundenzugang und ergänzt mit Technologien zur taktilen Messung von Zylinderlaufflächen das Produktportfolio von NanoFocus.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse sanken im Geschäftsjahr 2015 von 11.221 TEUR um 4% auf 10.799 TEUR. Ein niedriger Auftragsbestand zu Beginn des Geschäftsjahres sowie ein deutlicher Auftragsrückgang in der Schlüsselbranche Automotive sowie Auftragsverschiebungen im Semiconductorbereich waren die entscheidenden Faktoren für die Umsatzeinbußen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2014.

Umsatz nach Business Unit

	2015		Veränderung		2014	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Standard/Labor	6.436	59	1.297	25	5.139	48
Semiconductor	2.465	23	-310	-11	2.775	26
OEM	1.033	10	80	8	953	9
Automotive	865	8	-1.489	-63	2.354	22
Gesamt	10.799	100	-422	-4	11.221	100

Die Umsatzerlöse lagen 2015 deutlich hinter der internen Planung. Während sich die Umsätze in den Bereichen Standard/Labor und OEM auf einem positiven Niveau entwickelten, blieben die Umsätze in den Bereichen Automotive und Semiconductor hinter den Erwartungen zurück.

Das Umsatzvolumen im Standardgeschäft hat sich nach der internen Umstrukturierung und Neuausrichtung des Vertriebs wie erwartet überproportional um 25% im Vergleich zu 2014 gesteigert. Somit hat der Standard- und Laborbereich inklusive Service und Dienstleistungen den Umsatzanteil auf nunmehr 59% ausgebaut.

Die Business Unit Semiconductor hat im Vergleich zu 2014 Einbußen von 310 TEUR bzw. 11% zu verzeichnen. Ursächlich für den Rückgang war vor allem die Ausweitung des Zeitplanes für ein großes Pilotprojekt mit einem strategischen Kunden zur Sicherstellung der kundenspezifischen Anforderungen. Aufgrund der Projektverlängerung konnten drei Folgebestellungen nicht in 2015 platziert werden. Die technische Abnahme der Pilotanlage und die Realisierung des Umsatzes erfolgten im April 2016. Das Geschäftsvolumen mit dem Bestandskunden TDK Epcos wurde in 2015 erfolgreich fortgeführt und wird erwartungsgemäß auch in 2016 stabilen Umsatz generieren.

Der Bereich OEM ist mit einem stabilen Umsatzplus von 8% auf 1.033 TEUR weiterhin ein konstanter Umsatzfaktor und wird im Geschäftsjahr 2016 erwartungsgemäß, dank der langjährigen Kundenbeziehungen in der Branche Fingerprint/Public Safety, stabilen Umsatz generieren.

Mit einem Umsatzminus von 1.489 TEUR und einem Umsatzanteil von 8% des Gesamtumsatzes hat die Business Unit Automotive im Vergleich zu 2014 klar ihr Umsatzziel verfehlt. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass sich NanoFocus in dieser Unit auf das Projektgeschäft mit großem Einzelumsatzvolumen konzentriert hat. Gegenüber dem traditionellen Geschäft benötigen die Projekte eine längere Planungs- und Vorlaufzeit. Die Umsatzrealisierung tritt in der Regel zeitlich verzögert ein. Dadurch sind bei drei Kunden Auftragsverschiebungen erfolgt. Zusätzlich sind durch das Thema „Abgasproblematik“ bei unserem Kunden Volkswagen weitere für 2015 vorgesehene Projekte verschoben worden, die nunmehr in 2016 abgewickelt werden sollen.

Umsatzverteilung nach Regionen

	2015		Veränderung		2014	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Deutschland	5.236	49	-755	-13	5.991	53
Asien	2.155	20	222	11	1.933	17
Nord-/Südamerika	1.870	17	452	32	1.418	13
Europa (außer Deutschland)	1.538	14	-341	-18	1.879	17
Gesamt	10.799	100	-422	-4	11.221	100

NanoFocus realisierte wie in den vergangenen Jahren ca. die Hälfte des Gesamtumsatzes in Deutschland, allerdings konnten der asiatische und der nordamerikanische Markt den Umsatzanteil weiter vergrößern.

In Deutschland betrug der Umsatzrückgang 13% bzw. 755 TEUR. Sowohl Asien mit einem Umsatzplus von 222 TEUR und 11% als auch Amerika mit einem Zuwachs von 452 TEUR und 32% zeigten einen klaren Aufwärtstrend. Den größten Anteil des Umsatzes in Asien hat der Bereich Semiconductor mit ca. 60%, in Amerika ist der OEM-Bereich mit ca. 55% führend.

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist, bezogen auf durchschnittlich 79 Vollbeschäftigte, auf 137 TEUR gesunken. Im Vorjahr wurden bei durchschnittlich 77 Vollbeschäftigten 146 TEUR Umsatz pro Mitarbeiter erzielt.

Ergebnisentwicklung*

	2015	Veränderung		2014
	TEUR	%	absolut	TEUR
Umsatzerlöse	10.799	-4	-422	11.221
Sonstige Erträge	333	51	112	221
Gesamtleistung	11.131	-2	-231	11.362
Rohertrag	6.855	-12	-923	7.778
Personalaufwand	5.147	1	41	5.106
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.766	9	231	2.535
EBITDA	17	k. A.	-1.084	1.101
Abschreibungen**	1.134	54	399	735
Finanzergebnis	-160	11	-16	-144
Außerordentliches Ergebnis	0	k. A.	-1.027	1.027
Steuerergebnis	-327	k. A.	237	-564
Ergebnis	-1.604	k. A.	-2.289	685

* ausgewählte Werte der Gewinn- und Verlustrechnung

** Die Abschreibungen enthalten letztmalig eine Goodwill-Abschreibung in Höhe von 349 TEUR.

Die Gesamtleistung, die sich aus Umsatz, Bestandsveränderungen und sonstigen betrieblichen Erträgen zusammensetzt, ist um 2% auf 11.131 TEUR gesunken. Während die Umsatzerlöse um 4% rückläufig waren, entwickelten sich die sonstigen betrieblichen Erträge, die überwiegend Erlöse aus Förderprojekten beinhalten, mit +112 TEUR positiv.

Der Rohertrag sank überproportional zu den Umsatzerlösen um 923 TEUR bzw. 12%. Dies ist im Wesentlichen auf einen im Vergleich zur Planung und zum Vorjahr höheren Materialeinsatz zurückzuführen, welcher maßgeblich durch den zu geringen Umsatzanteil im Bereich Automotive im Vergleich zum Plan und zum Vorjahr hervorgerufen wurde. In dieser Unit ist die Materialquote im Durchschnitt deutlich geringer als in den anderen Bereichen.

Auf der Kostenseite blieben die Personalaufwendungen bei einem leichten Personalaufbau um durchschnittlich zwei Mitarbeiter auf konstantem Niveau (+1% zu Vorjahr). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen steigerten sich um 9% auf 2.766 TEUR. Hier sind vor allem Sonderausgaben, die mit der Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH in Zusammenhang stehen, und Mehrkosten aus den Kapitalmaßnahmen als bestimmende Faktoren für die Steigerung zu nennen.

Das Finanzergebnis ist aufgrund gestiegener Zinsbelastungen für die im Laufe des Geschäftsjahres 2014 begebenen Wandelanleihe um 16 TEUR auf -160 TEUR gesunken.

Die Abschreibungen enthalten in 2015 letztmalig die jährliche Goodwill-Abschreibung in Höhe von 349 TEUR. Außerdem sind Forderungen gegen die mikroskin GmbH aus der Kostenbelastung eines Förderprojektes in Höhe von 278 TEUR abgeschrieben worden.

Das Steuerergebnis beinhaltet im Wesentlichen die Veränderung aus aktiven und passiven latenten Steuern in Höhe von 326 TEUR, die insgesamt nicht zahlungswirksam sind.

Auftragsentwicklung

	2015	Veränderung		2014
	TEUR	%	absolut	TEUR
Auftragseingang 2015	12.365	19	1.984	10.381
Auftragsbestand (zum Periodenende)	2.460	159	1.511	949

Der Auftragseingang konnte in 2015 um 19% im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Der Auftragsbestand am 31.12.2015 ist mit 2.460 TEUR um 1.511 TEUR deutlich höher als zum 31. Dezember 2014.

Finanzlage

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt überwiegend durch Eigenkapital und wird durch Bankdarlehen sowie eine Wandelanleihe ergänzt. Einzelne Aufträge werden auch durch Kundenanzahlungen vorfinanziert. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften werden – sofern erforderlich – durch Bürgschaften (Avale) im Rahmen einer Kautionsversicherung hinterlegt.

Im Geschäftsjahr 2015 hat die NanoFocus AG zwei Kapitalerhöhungen erfolgreich platziert und hierdurch einen Gesamtbruttoemissionserlös von 3.660 TEUR vereinnahmt. Der Erlös aus der ersten Kapitalerhöhung in Höhe von rund 1,0 Mio. EUR wurde zur Finanzierung des operativen Geschäfts genutzt. Der Bruttoemissionserlös der zweiten Kapitalerhöhung in Höhe von rund 2,7 Mio. EUR diente überwiegend der Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH.

In 2015 hat NanoFocus keine neuen Bankdarlehen aufgenommen. Die bestehenden Darlehen wurden in 2015 planmäßig um 333 TEUR getilgt. Sie beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 213 TEUR.

Ferner finanziert sich die NanoFocus AG aus einer Wandelschuldverschreibung über 1.350 TEUR mit einer Laufzeit bis zum 6. Februar 2019. Der Rückzahlungsbetrag beläuft sich auf 115%, sofern das Wandlungsrecht bis zum Fälligkeitszeitpunkt nicht ausgeübt wurde.

Zum Bilanzstichtag verfügte die NanoFocus AG über liquide Mittel in Höhe von 624 TEUR, darüber hinaus konnte NanoFocus zum Stichtag auf nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von 21 TEUR zugreifen. Alle Darlehensverpflichtungen unterliegen einer festen Verzinsung. Derivative Finanzinstrumente werden durch die NanoFocus AG nicht in Anspruch genommen. Es besteht ein umsatzabhängiger Lizenzvertrag im Bereich µsprint (SISCAN) mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2017.

Investitionen

Die von der NanoFocus AG in 2015 durchgeführten Investitionen beliefen sich auf insgesamt 4.985 TEUR. Schwerpunkt bildete mit 3.493 TEUR die Übernahme der Breitmeier Messtechnik GmbH. Der Kaufpreis ist in mehreren Tranchen innerhalb von vier Jahren fällig. In 2015 wurde ein Teilbetrag in Höhe von 1.000 TEUR ausgezahlt, weitere 800 TEUR wurden zur Besicherung künftiger Kaufpreistraten als Festgeld längerfristig angelegt. Weiterhin wurden 465 TEUR in die selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände, die sich sowohl auf die Weiterentwicklung bestehender Produkte als auch auf die Entwicklung neuer, marktnaher Produktfamilien beziehen, investiert. Ferner wurden 137 TEUR in erworbene Software, 44 TEUR in neue Demogeräte und 45 TEUR in Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Entwicklung des Cashflows* und der liquiden Mittel

	2015	Veränderung	2014
	TEUR	absolut	TEUR
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	766	470	296
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.335	-1.730	395
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.810	-1.471	-1.339
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	3.524	2.110	1.414
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-621	-1.091	470
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	145	-621	766

* Die Kapitalflussrechnung wird 2015 erstmals nach DRS 21 aufgestellt. Somit wurden die Vergleichszahlen aus 2014 ebenfalls nach DRS 21 angepasst und differieren daher zu der Darstellung im Lagebericht 2014. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit reduzierte sich insbesondere aufgrund des operativen Verlusts um 1.730 TEUR auf -1.335 TEUR. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet neben der Auszahlung für Entwicklungsprojekte in Höhe von 465 TEUR insbesondere die bisher geleisteten Zahlungen aus der Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH in Höhe von 1.013 TEUR sowie eine als sonstige Ausleihung ausgewiesene Festgeldanlage in Höhe von 800 TEUR mit einer Fristigkeit zwischen 2017 und 2019. Die Investitionen liegen somit um mehr als das Zweifache über dem Niveau des Vorjahres. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist durch die beiden platzierten Kapitalerhöhungen mit einem Bruttoemissionserlös von 3.660 TEUR deutlich gestiegen. Weiterhin wurden Förderzuschüsse in Höhe von 325 TEUR vereinbart. Abflüsse ergeben sich aus der Tilgung der Bankverbindlichkeiten mit 333 TEUR sowie gezahlten Zinsen in Höhe von 128 TEUR. Die Tilgungen und Zinszahlungen erfolgten – wie auch in Vorjahren – planmäßig.

Vermögenslage

	2015	Veränderung		2014
	TEUR	%	absolut	TEUR
Anlagevermögen	9.005	87	4.184	4.821
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.198	-1	-20	2.218
Sachanlagen	388	-19	-89	477
Finanzanlagen	6.419	202	4.293	2.126
Umlaufvermögen	9.331	13	1.100	8.231
Vorräte	3.519	9	289	3.230
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	5.188	23	953	4.235
Liquide Mittel	624	-19	-142	766
Aktive latente Steuern	899	-18	-200	1.099
Eigenkapital	11.288	22	2.056	9.232
Fremdkapital	8.075	59	3.010	5.065
Verbindlichkeiten	6.015	54	2.113	3.902

Das Anlagevermögen ist im Vergleich zum Vorjahr um 87% gestiegen. Diese Erhöhung resultiert im Wesentlichen durch die Übernahme der Breitmeier Messtechnik GmbH im Geschäftsjahr 2015, wodurch 3.493 TEUR als Anschaffungskosten in den Finanzanlagen unter Anteile an verbundenen Unternehmen aktiviert wurden. Darüber hinaus wurden zur Absicherung eines von einem Kreditinstitut begebenen Avals insgesamt 800 TEUR in Form eines verzinslichen Festgelds mit einer Fristigkeit zwischen 2017 und 2019 angelegt. Der Betrag wird innerhalb der Finanzanlagen unter den sonstigen Ausleihungen mit seinem Nominalwert ausgewiesen.

Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände wurden Entwicklungskosten in Höhe von 465 TEUR aktiviert. Die kumulierten aktivierten Entwicklungskosten belaufen sich am 31. Dezember 2015 auf insgesamt 1.781 TEUR. Planmäßig wurde der Geschäfts- und Firmenwert (Goodwill) um 349 TEUR abgeschrieben. Der Geschäfts- oder Firmenwert ist zum Stichtag 31. Dezember 2015 komplett abgeschrieben.

Die Vorräte sind um 289 TEUR angestiegen, da insbesondere für die Bestellung zweier vollautomatisierter Anlagen im Halbleiterbereich, welche NanoFocus im ersten Quartal 2016 fakturiert hat, zusätzliche Vorräte aufgebaut wurden.

Die Forderungen haben sich um 953 TEUR erhöht. Forderungen in Höhe von 2.518 TEUR betreffen verbundene Unternehmen. Forderungsausfälle sind im Geschäftsjahr 2015 kundenseitig nicht aufgetreten und werden auch aufgrund bisheriger Erfahrungen künftig nur eingeschränkt erwartet. Gegenüber dem verbundenen Unternehmen mikroskin GmbH wurden Forderungen in Höhe von 278 TEUR aus Vorsichtsgründen wertberichtigt.

Die auf steuerliche Verlustvorträge entfallenden aktiven latenten Steuern haben sich um 200 TEUR reduziert. Aus Gründen der Vorsicht hat NanoFocus aufgrund des schlechten Jahresergebnisses 2015 eine Wertberichtigung in Höhe von 200 TEUR vorgenommen. Im Hinblick auf die Ertragsaussichten der kommenden Jahre geht der Vorstand davon aus, dass die vorhandenen steuerlichen Verlustvorträge im bilanzierten Umfang realisiert werden können.

Das Eigenkapital ist durch die Durchführung von zwei Kapitalerhöhungen gestiegen. Die Eigenkapitalquote ist hingegen von 65% auf 58% gesunken, da zum einen die Verbindlichkeiten um 2.113 TEUR angestiegen sind, vor allem durch Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten resultierend aus der Übernahme der Breitmeier Messtechnik GmbH. Zum anderen wurden Rückstellungen in Höhe von 675 TEUR für den variablen Kaufpreis für die Breitmeier Messtechnik GmbH gebildet. Ebenso wurde unter den sonstigen Rückstellungen der variable Kaufpreis SISCAN mit 120 TEUR erfasst.

Bei einer Eigenkapitalquote von 58% und einem Anteil der langfristigen Vermögenswerte von 51% beurteilen wir die Vermögenslage weiterhin als solide.

Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Als finanzielle Leistungsindikatoren dienen vor allem die Umsatzentwicklung, das EBITDA und das EBIT. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren betreffen insbesondere die Innovations- und Entwicklungsleistung sowie Mitarbeiterbelange.

Im Geschäftsjahr 2015 investierte NanoFocus neben dem Erwerb der Breitmeier Messtechnik GmbH weiterhin 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 2015 erbrachten Entwicklungsleistungen ergaben sich folgende Kennzahlen:

	2015	Veränderung		2014
	TEUR	%	absolut	TEUR
Entwicklungsaufwendungen	1.985	2	45	1.940
Entwicklungsintensität (Aufwand in Relation zum Umsatz)	18,4%	6,3	1,1 PP.	17,3%
Durchschnittliche Zahl der Entwicklungsmitarbeiter	21	0	0	21
Ø Entwicklungsmitarbeiter in % der Ø Arbeitnehmer	26,6%	-3	-0,7 PP.	27,3%

NanoFocus wird weiterhin zunehmend als Entwicklungsdienstleister von namhaften Großunternehmen beauftragt.

Die NanoFocus AG beschäftigte zum Bilanzstichtag 79 Voll- und Teilzeitkräfte sowie drei Vorstandsmitglieder. Weiterhin waren zwei Diplomanden und Praktikanten beschäftigt. In Summe sind dies 84 Mitarbeiter gegenüber 83 Mitarbeitern am Vorjahresstichtag.

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

III. Nachtragsbericht

Zum 15. April 2016 verzeichnet die NanoFocus AG einen Auftragseingang von 1.456 TEUR (-38% zu Vorjahr) sowie ein Auftragsobligo in Höhe von 2.129 TEUR. NanoFocus erwartet einen deutlichen Anstieg des Auftragseingangs bis Ende Mai 2016. Im April 2016 erfolgte die Abnahme eines großen Pilotprojekts für einen strategischen Kunden. Die Abnahme bildet die Basis für weitere Folgebestellungen in 2016. Im Februar 2016 ist die Gesellschaft in ein neues Mietobjekt umgezogen. Die neuen Räumlichkeiten sind besser auf die hohen Anforderungen an den Produktionsprozess im Zusammenhang mit der Anlagenerfertigung zugeschnitten und eröffnen Spielräume für eine Erweiterung des Geschäftsvolumens.

Als Konsequenz aus dem Jahresergebnis 2015 wurden Maßnahmen zur Reduzierung der Personalkosten getroffen und die Personalstruktur angepasst.

Im April 2016 hat NanoFocus folgende Maßnahmen zur Stärkung der Liquidität getroffen:

Ein zusätzlicher Darlehensvertrag und Schuldverschreibungen mit einer 6-monatigen Laufzeit in Höhe von insgesamt 750 TEUR wurden abgeschlossen. Diese Mittel sollen der NanoFocus AG noch im April 2016 zugeführt werden. Weiterhin wurde die Kontokorrentkreditlinie mit unserer Hausbank zunächst zeitlich befristet um 500 TEUR erweitert. Aktuell wird außerdem eine Eigenkapitalmaßnahme vorbereitet, deren Abwicklung für Mai 2016 geplant ist.

IV. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Weltwirtschaft

Für 2016 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) ein moderates weltwirtschaftliches Wachstum um real 3,4%. Für die Schwellen- und Entwicklungsländer in Summe wird – trotz der weiteren Wachstumsverlangsamung in China – ein leicht beschleunigtes Wachstum vorhergesagt.

In den Industrieländern dürfte sich das moderate Wachstum leicht beschleunigt fortsetzen. Möglich werden soll dies durch eine leichte Belebung in Japan, der Eurozone und Kanada. Sowohl die USA als auch das Vereinigte Königreich sollen ihr solides Wachstumstempo von 2015 beibehalten können.

Quelle: BIP-Zahlen: IMF World Economic Outlook Update January 2016. Weitere, detailliertere Informationen: VDMA Konjunktur International, November 2015

Deutsche Konjunktur

Für 2016 rechnet der Sachverständigenrat für Deutschland mit einer Zuwachsrate des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 1,6%. Vom Außenbeitrag werden hierbei keine nennenswerten Impulse erwartet. Weiterhin wird mit einem starken privaten Konsum gerechnet, der zum Anstieg des Bruttoinlandsprodukts beiträgt. Die Beschäftigung dürfte in 2016 voraussichtlich um 300.000 Personen ansteigen. Die Erwartung an die Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen fällt mit 2,7% eher enttäuschend aus.

Quelle: Sachverständigenrat Jahresgutachten 2015/2016, Statistisches Bundesamt

Deutscher Maschinen- und Anlagenbau

Die VDMA-Volkswirte rechnen für 2016 damit, dass das Produktionsniveau des Vorjahres trotz vieler negativer Einflüsse seitens der weltweiten Nachfrage gehalten werden kann. Der Verfall vieler Rohstoffpreise kurbelt zwar die Konjunktur in den Verbraucherländern an, doch die Preise sind inzwischen so stark gefallen, dass viele der Förderländer inzwischen mit massiven Problemen kämpfen und die Investitionsgüternachfrage aus diesen Ländern daher stark geschrumpft ist. Die starke Abwertung des Euro hat in der Eurozone zunächst ebenfalls wie ein Konjunkturpaket gewirkt. Allmählich haben sich aber die Warenströme an die veränderten Wechselkursverhältnisse angepasst und eine der Kehrseiten der Medaille wird sichtbar: So ächzt das Verarbeitende Gewerbe in den USA unter dem hohen Dollarkurs. Das gilt nicht nur für deren Exporte, sondern auch für den Absatz auf dem amerikanischen Markt. Das trübt die Investitionsfreude der US-amerikanischen Industrie.

Vor dem Hintergrund der weiterhin niedrigen Zinsen erhofft sich der VDMA keine expansiven Effekte für die Investitionen mehr. Viele geopolitische Unruhen und Krisenherde sowie das Fehlen eines klaren Wachstumstrends sorgen für eine vorsichtige Haltung vieler potenzieller Investoren weltweit. Einer ganzen Reihe bedeutender Entwicklungs- und Schwellenländer, die in den vergangenen Jahren für ein hohes Exportwachstum im deutschen Maschinen- und Anlagenbau gesorgt haben, ist die Puste ausgegangen. Hier ist sogar mit weiteren Minusraten zu rechnen. Von den BRIC-Staaten traut der VDMA beispielsweise nur noch Indien zunehmende Maschinenimporte aus Deutschland zu.

Quelle: VDMA Maschinenbau Konjunktur aktuell

Der ZVEI hat eine Prognose für die Entwicklung der Elektroindustrie in Deutschland im Jahr 2016 vorgelegt. Demnach rechnet der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie für das Gesamtjahr mit einem Anstieg der preisbereinigten deutschen Elektroproduktion von 1% bis 2%.

Quelle: ZVEI (01/2016)

Die Experten von Gartner Research prognostizieren, dass die Investitionsausgaben im Bereich Halbleiter 2016 um 4,7% auf 59,4 Mrd. US-Dollar sinken. Für 2017/18 allerdings wird kräftiges Wachstum signalisiert. In der Prognose des letzten Quartals wurde noch von einem Wachstum von 3,3% ausgegangen.

Quelle: Website ap-verlag.de/gartner-prognose (01/2016)

Die Mitglieder des Sensorikverbands des AMA investieren 6% mehr als im Vorjahr und planen für das Geschäftsjahr 2016 mit einem weiteren Investitionsanstieg um wiederum 6%. Im Bereich des Personals rechnet die Branche mit einem weiteren Ausbau von 2% im laufenden Jahr.

Quelle: Pressemitteilung AMA (03/2016)

Neben den konjunkturellen Erwartungen der Wirtschaftsinstitute und Fachverbände beruhen unsere Prognosen für das Geschäftsjahr 2016 auf unserer eigenen Unternehmensplanung. Hier wurden insbesondere die Auftragslage, aktuelle Kundenprojekte, erwartete Auftragsanbahnungen sowie Kostenentwicklungen betrachtet. Der Prognosezeitraum beläuft sich auf den Zeitraum von einem Jahr ab dem 31. Dezember 2015.

Der Vertrieb für den Bereich Standard/Labor wurde durch das neue, technisch leistungsfähige Produkt μ surf expert grundsätzlich gestärkt. Dieser Bereich wird sich weiter positiv entwickeln. Der strukturelle Ausbau der Business Units Standard/Labor, Automotive, Halbleiter und OEM wurde 2015 weiter fokussiert und auch in den Reportingstrukturen neu aufgestellt.

Semiconductor

Im Bereich Semiconductor erwarten wir für das Geschäftsjahr 2016 die Bestellung dreier automatisierter Prüfanlagen (AOI) von einem europäischen Halbleiterhersteller. Die Abnahme der ersten Pilotanlage wurde im April 2016 erfolgreich abgeschlossen; hieraus werden kurzfristig Folgebestellungen erwartet. Weiterhin planen wir für das laufende Geschäftsjahr noch die Gewinnung zweier weiterer Key Accounts, die jeweils eine Pilotanlage für neue Prozesse bestellen sollten. In den letzten drei Jahren haben wir über das Innovationsprojekt HICOS3D berichtet. Ziel war es, die bestehende Sensortechnologie (schnellster Konfokalsensor der Welt) um den Faktor 12 in der Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Einen erfolgreichen Abschluss der Performancesteigerung erwartet NanoFocus im dritten Quartal dieses Geschäftsjahres. Diese Weiterentwicklung soll für den Bereich Halbleiter die Grundlage zukünftigen überproportionalen Wachstums sein. In dem Bereich Semiconductor ist für 2016 ein Umsatzanstieg auf 3,1 Mio. EUR geplant.

Automotive

Im Bereich Automotive sehen wir nach wie vor Unsicherheiten im Zuge der Abgas-Thematik. Zwar erwarten wir im ersten Halbjahr 2016 die Bestellung der strategisch wichtigen Erstanlage (produktionsnahes Messen), bewerten die Gesamtbranche allerdings erst ab 2017 positiver. Wir planen gegenüber 2015 ein starkes Umsatzwachstum auf 2,3 Mio. EUR.

Standard/Labor

Der Bereich Standard/Labor entwickelte sich in 2015 überdurchschnittlich gut und ist für NanoFocus eine wichtige Säule, um den Eintritt zu Neukunden zu bekommen, die idealerweise weiter in den Bereichen Qualitätssicherung und Produktion betreut werden.

Der Wettbewerb ist hier zwar relativ hoch, allerdings konnten wir Boden gegenüber den Marktbegleitern wiedergutmachen. Dazu beigetragen hat der Launch des neuen Produkts μ surf expert, der NanoFocus technisch noch näher an die Kundenbedürfnisse rückt. Für 2016 erwartet NanoFocus einen stabilen Umsatz in Höhe von rund 6,5 Mio. EUR.

OEM

Im OEM-Bereich beliefert NanoFocus den Weltmarktführer für Kugelprüfmaschinen im Bereich Ballistik (Ultra Electronic Forensic Technology Inc). Der Absatzkanal ist über die Jahre hinweg stabil. Strategisches Ziel ist es, für 2016 einen weiteren OEM-Partner zu finden. Der Umsatz sollte im laufenden Geschäftsjahr 2016 mit 1,1 Mio. EUR stabil bleiben. Wachstum ist in dieser Business Unit ab 2017 geplant.

Auf Basis der vorgenannten Umsatzprognosen erwarten wir erhöhte Risiken aus der Vorfinanzierung der Projekte und des hierfür notwendigen Working Capitals. Dem unverändert schwierig einzuschätzenden Investitionsgütermarkt und den noch schwankenden globalen 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 Auf- und Abstockung 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.

Zur Erhöhung der Transparenz plant die NanoFocus AG für das Geschäftsjahr 2016 erstmals die Aufstellung eines Konzernabschlusses.

Gesamtaussage zur Prognose

Basierend auf den konjunkturellen Erwartungen sowie dem aktuellen Auftragsbestand und den erwarteten Geschäftsanbahnungen planen wir für das Geschäftsjahr 2016 einen Umsatzanstieg von 10,8 Mio. EUR auf 13 Mio. EUR bei einem EBITDA von 1,3 Mio. und einem EBIT von 0,7 Mio. EUR.

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 Arbeitssicherheitssitzung
- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting (Halbjahresbericht, Geschäftsbericht), Präsentationen, Corporate News)
- ▶ fortlaufende interne und externe 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
- ▶ ISO-14001-Umweltaudits seit 2014
- ▶ externes technisches Marktscreening
- ▶ gemeinschaftliche Vertretungsberechtigung im Vorstand (4-Augen-Prinzip)
- ▶ externe Strategieberatung und -überprüfung der formulierten Vorstandsstrategie durch den Aufsichtsrat
- ▶ Wissenschaftlicher Beirat

Die Risiken werden in Sitzungen des Vorstandes 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 sofort 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 1. Januar 2015 im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.

Werden Umsatzerlöse nicht – wie geplant – realisiert, kann dies Einfluss auf die Werthaltigkeit der latenten Steuern haben. Im Falle fortlaufender Verluste bzw. zu geringer Gewinne müssten die aktiven latenten Steuern ggf. aufgelöst 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 grundsätzlich davon aus, dass aktivierte steuerliche Verlustvorträge realisierbar sind. Aus Gründen der Vorsicht hat NanoFocus aufgrund des schlechten Jahresergebnisses 2015 eine Wertberichtigung in Höhe von 200 EUR vorgenommen und weist nunmehr aktive latente Steuern in Höhe von 899 TEUR aus.

Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten

Angesichts der in den vergangenen Geschäftsjahren erzielten Ertrags- und Ergebnisentwicklungen können Liquiditätsengpässe nicht ausgeschlossen werden. Gleichwohl ist es in der Vergangenheit zu keinem Zeitpunkt zu wesentlichen Zahlungsaufschüben oder -stockungen gekommen. Durch die im April 2015 durchgeführte Barkapitalerhöhung in Höhe von 10% des Grundkapitals flossen dem Unternehmen liquide Mittel in Höhe von 960 TEUR zur Finanzierung von Working Capital zu. Die im Oktober 2015 durchgeführte Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht, bei der dem Unternehmen 2,7 Mio. EUR zufließen, wurde überwiegend für den Zukauf der Breitmeier Messtechnik GmbH verwendet.

Basierend auf den Forderungsausfällen der Vergangenheit beurteilen wir das Forderungsausfallrisiko bei externen Kunden grundsätzlich als gering. Hinsichtlich des hohen Forderungsbestands gegen das US-amerikanische Tochterunternehmen von 1.313 TEUR (stichtagsbedingt erhöht) besteht weiterhin ein erhöhtes Risiko. Die Zahlung der offenen Forderungen hängt vor allem von der Umsatzentwicklung des Tochterunternehmens ab. Angesichts der erwarteten und angebahnten Geschäftsabschlüsse gehen wir aktuell davon aus, dass die bestehenden Forderungen werthaltig sind, und rechnen damit, dass diese maßgeblich innerhalb der kommenden zwei Jahre zurückgeführt werden können. Die Forderungen gegen die übrigen Tochterunternehmen schätzen wir als unkritisch ein.

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 ggf. 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 (Hautsensorik), dessen Vermögen im Wege der Ausgliederung im Geschäftsjahr 2014 auf die zuvor gegründete mikroskin GmbH übertragen wurde. Durch die Transaktion ist das grundsätzlich mit den selbsterstellten Vermögensgegenständen verbundene Risiko auf die Anteile an der mikroskin GmbH übergegangen, die zum Bilanzstichtag mit 1.985 TEUR aktiviert sind.

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 durch eine in 2013 eingeleitete 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 im Vorjahr erfolgreich auf die Herstellung von automatisierten Anlagen ausgelegt 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.

Die verspätete Auslieferung von Pilotprojekten mit Großkunden sowie die Vorfinanzierung dieser Projekte können zu Liquiditätseingüssen führen.

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

Daneben wurde im Geschäftsjahr 2015 erneut ein umfangreiches Förderprojekt beantragt. Dieses wird im zweiten Quartal anlaufen und in den Folgejahren das Grundgeschäft weiter stabilisieren.

Bestandsgefährdende Risiken

Durch den in 2015 erzielten Verlust, die Finanzierung des gestiegenen Working Capitals und die kurz- bis mittelfristig fälligen Kaufpreiskosten für den Erwerb der Breitmeier Messtechnik GmbH hat sich die Liquiditätssituation der NanoFocus AG verschärft. Eine Fortführung des Geschäfts ist unter Zugrundelegung der aktuellen Auftrags- und Umsatzplanung nur dann gewährleistet, wenn es der Gesellschaft gelingt, innerhalb der nächsten sechs Monate eine ausreichende Finanzierung sicherzustellen. Zu diesem Zweck plant die Gesellschaft die Durchführung einer Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital. Alternativ wird die Begebung einer weiteren Wandelschuldverschreibung erwogen. Die erfolgreiche Durchführung einer dieser Maßnahmen und die weitgehende Erreichung der für 2016 gesteckten Umsatzziele wird als erforderlich, aber auch als ausreichend angesehen, um den Fortbestand der Gesellschaft für die kommenden zwölf Monate zu sichern. Der Vorstand geht aktuell davon aus, dass beide Finanzierungsmaßnahmen kurzfristig umgesetzt werden könnten und dass die Umsatzziele für 2016 erreicht werden. Vor diesem Hintergrund sieht der Vorstand eine Bestandsgefährdung des Unternehmens derzeit als nicht wahrscheinlich an.

Gesamtaussage zur Risikosituation der NanoFocus AG durch den Vorstand

Die Fixkostenstruktur hat sich aufgrund von strukturellen Maßnahmen zum Ausbau des Geschäftsbereichs Automotive und Semiconductor vergrößert und somit auch das Kostenrisiko erhöht. Das Working Capital ist durch die aktuelle Auftragslage gestiegen und wird auf Basis des für 2016 geplanten Geschäftsvolumens voraussichtlich weiter ansteigen. Das volatile Projektgeschäft im Bereich der produktionsnahen Anlagen bedingt unverändert eine breitere Working-Capital-Basis durch höhere Umsatzvolumina, längere Projektabwicklungszeiten und bei Pilotprojekten auch längere Zahlungsziele. Risikomindernd wirkte sich auch die in 2015 fortgesetzte Stabilisierung des Standard- und Laborgeschäfts aus.

Gestiegen ist gegenüber dem Vorjahr vor allem das Liquiditätsrisiko. Bestandsgefährdende Risiken werden unter der Voraussetzung der Durchführung weiterer vorbereiteter Finanzierungsmöglichkeiten sowie der weitgehenden Erreichung der gesteckten Umsatzziele derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Sollten beispielsweise die angebahnten Geschäfte nicht wie erwartet eintreten, wird dies den finanziellen Handlungsspielraum der Gesellschaft 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 bzw. 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 ca. 900 verkaufte Systeme und eine Marktpräsenz von über 20 Jahren ist ein stabiler und großer Kundenstamm entstanden. Im Laufe der Zeit hat sich zudem ein umfangreiches Partnernetzwerk 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 zur Miniaturisierung ist mittlerweile industriell motiviert. Industrielle Wertsteigerungen finden zunehmend in mikro- und nanoskaligen Messbereichen in 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, (Leistungs-) 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. Die von NanoFocus entwickelten Technologien sind mittlerweile auf breiter industrieller Ebene relevant und bilden sich in der aktuellen Vertriebsstrategie ab.

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 und (Leistungs-)Halbleiter zu finden. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien und funktionale Oberflächen kommen NanoFocus zugute.

Oberhausen, den 19. April 2016
NanoFocus AG

Der Vorstand


Jürgen Valentin


Marcus Grigat


Joachim Sorg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat ist mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2015 nicht zufrieden. Umsatz und Ergebnis der Nanofocus AG sind 2015 hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Die Gründe hierfür lagen in den Auswirkungen des Abgas-Skandals bei VW sowie in der verschobenen Abnahme einer Pilotanlage im Halbleiterbereich. Beide Projektverschiebungen stellen jedoch nach Auffassung des Aufsichtsrates den eingeschlagenen Weg der NanoFocus AG nicht infrage. Der Auftragseingang des Unternehmens lag zum Jahresende auf Rekordniveau und wir sehen Chancen, die verschobenen Umsatzpotenziale in 2016 zu realisieren. Positiv zu bewerten ist der große Erfolg der Business Unit Standard/Labor, die sich in 2015 über Plan entwickelt hat.

Die NanoFocus AG hat Ende 2015 in ein profitables Tochterunternehmen investiert und mit der Akquisition der Breitmeier Messtechnik GmbH (BMT) erfolgreich begonnen, Synergiepotenziale zu erschließen. Die Akquisition von BMT wurde ausführlich mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. Aus Sicht des Aufsichtsrates stellt BMT eine technologische und strategische Ergänzung für die NanoFocus AG dar, die dem Unternehmen wichtige neue Umsatzchancen erschließt.

Kommunikation mit dem Vorstand

In 2015 fanden neun Sitzungen statt, auf denen sich der Aufsichtsrat ein umfassendes Bild von der Lage des Unternehmens machen konnte. Wir wurden vom Vorstand zu allen Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung informiert. Neben den turnusmäßigen Sitzungen hielten wir regelmäßigen Kontakt zu den Mitgliedern des Vorstandes, um aktuelle und strategische Unternehmensentwicklungen zu erörtern.

Medizintechnologie und alternative Antriebe

Zusätzlich zu den Schwerpunkten Automotive und Semiconductor sieht der Aufsichtsrat lukrative Perspektiven in der Medizintechnologie. Auch auf den Gebieten der Elektromobilität und der Brennstoffzellen gibt es nach unserer Einschätzung gute Chancen, das Know-how und Entwicklungspotenzial der NanoFocus AG gewinnbringend einzusetzen.

Neuer Firmensitz

Der Aufsichtsrat begrüßt den Umzug des Unternehmens in das neue, von NanoFocus konzipierte Firmengebäude. Der Umzug wurde nach detaillierter Planung von der NanoFocus AG effizient durchgeführt. Der neue Firmensitz ermöglicht deutlich verbesserte Produktions- und Kommunikationsabläufe. Das verwirklichte Raumkonzept ist identitätsstiftend, repräsentativ und kundenfreundlich.

Stärkung der Ertragskraft und Umsetzung der Strategie

Der Aufsichtsrat sieht es als eine seiner wichtigsten Kontrollfunktionen an, im Sinne der Anteilseigner auf eine solide Ertragskraft und positive Gewinnlage einzuwirken. Hier besteht aus Sicht des Aufsichtsrates noch erhebliches Potenzial, sowohl durch eine konsequente Skalierung der vorhandenen Umsatz- und Ertragsquellen als auch durch eine Optimierung der Fixkostenstruktur seitens des Unternehmens. Primäres Ziel muss ein organisches und nachhaltiges Wachstum bei vertretbaren Risiken sein.

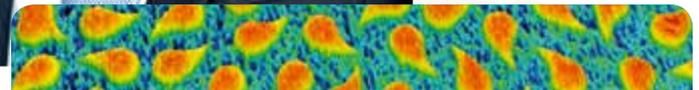
Einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers vorgelegt. Der den Prüfungsbericht unterschreibende Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat alle Auskünfte erteilt und Fragen eingehend beantwortet. Einwendungen gegen den Jahresabschluss oder das Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat nicht erhoben. In der Sitzung vom 11.05.2016 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss einstimmig gebilligt. Der Jahresabschluss wurde damit einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt.

Ausblick und Dank

Der Geschäftsabschluss des Jahres 2015 macht deutlich, dass noch große Aufgaben vor der NanoFocus AG liegen. Wir sehen aber sehr gute Chancen, die Herausforderungen zu meistern.

Der Aufsichtsrat möchte dem Vorstand, dem Fachbeirat und dem gesamten Team bei NanoFocus für das große Engagement und die geleistete Arbeit in 2015 danken.



»Primäres Ziel der NanoFocus AG muss ein organisches und nachhaltiges Wachstum bei vertretbaren Risiken sein.«

Hans Hermann Schreier

Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrates