



Geschäfts-
bericht 2008

nanofocus[®]
see more ■

[Auf einen Blick](#) · [Kurzporträt](#) [1](#) · [Kennzahlen & Headlines](#) [2](#) · [Brief an die Aktionäre](#) [5](#)

[Interview mit dem Vorstand](#) [6](#)

[Unternehmensporträt](#) · [Technologie & Produkte](#) [14](#) · [Kunden & Projekte](#) [20](#) · [Märkte & Zukunftschancen](#) [26](#)

[Investor Relations](#) · [Die Aktie 2008](#) [32](#) · [Equity Story](#) [35](#) · [Aktien Daten](#) [36](#) · [Corporate Governance](#) [37](#)

[Bericht des Aufsichtsrats](#) [40](#)

[Lagebericht 2008](#) [44](#) · I. [Wirtschaftsbericht](#) [45](#) · II. [Risikobericht](#) [74](#) · III. [Chancenbericht](#) [76](#) · IV. [Prognosebericht](#) [77](#)

V. [Nachtragsbericht](#) [81](#) · VI. [Forschung und Entwicklung](#) [82](#) · VII. [Zweigniederlassungsbericht](#) [82](#)

[Finanzinformationen 2008](#) [83](#) · [Bilanz Aktiva](#) [84](#) · [Bilanz Passiva](#) [85](#) · [Gewinn- und Verlustrechnung](#) [86](#)

[Kapitalflussrechnung](#) [87](#) · [Vermögenslage, Kapital](#) [88](#) · [Eigenkapitalveränderungsrechnung](#) [89](#)

[Anhang](#) [90](#) · VIII. [Erläuterungen zur Bilanz](#) [92](#) · IX. [Erläuterung der Gewinn- und Verlustrechnung](#) [96](#) · X. [Sonstige Angaben](#) [97](#)

XI. [Gesamtaussage des Jahresabschlusses](#) [100](#) · XII. [Wirtschaftliche Verhältnisse](#) [101](#)

[Weitere Informationen](#) · [Bestätigungsvermerk](#) [107](#) · XIII. [Rechtliche und steuerliche Grundlagen](#) [108](#)

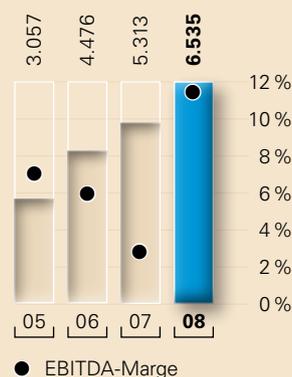
[Finanzkalender 2009](#) [110](#) · [Kontakt/Impressum](#) [111](#)

Die NanoFocus AG baut und vertreibt Systeme zur optischen dreidimensionalen Oberflächenanalyse. Auf diesem Gebiet sind wir technologisch führend. Unsere Systeme leisten hochpräzise 3D-Messungen im Mikro- und Nanometerbereich – besonders schnell und unübertroffen genau. NanoFocus-Technologie wird branchenübergreifend in der Produktentwicklung und Qualitätssicherung eingesetzt.

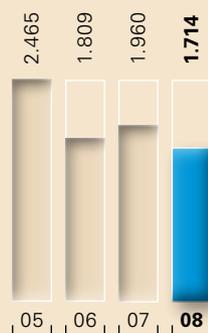
Kennzahlen & Headlines

Rechnungslegung nach HGB	2008	2007	2006	2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	6.535	5.313	4.476	3.057
Gesamtleistung	7.021	5.864	5.249	3.540
Rohertrag	4.464	3.717	3.024	1.968
Working Capital	4.283	3.516	2.352	1.718
Personalaufwand	2.180	1.979	1.659	1.286
Investitionen	248	149	629	149
Abschreibungen	514	516	511	433
Jahresergebnis	210	-955 ³⁾	-401	-497
EBITDA	764	145	273	215
EBITDA-Marge	11,7%	2,7%	6,0%	7,0%
EBIT	253	-372	-113	-315
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,09	-0,42 ³⁾	-0,21	-0,26
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-107	1.619	231	-
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-103	-1.403	-275	-847
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-247	-147	-626	-147
Cashflow aus Umsatztätigkeit	720	-259	121	-66
Bilanzsumme	9.846	9.249	8.414	8.536
Anlagevermögen	3.116	3.383	3.929	3.910
Umlaufvermögen	6.730	5.866	4.485	4.611
Eigenkapital	6.714 ²⁾	6.515 ²⁾	5.205	5.349
Verbindlichkeiten	2.854	2.506	2.949	3.050
Eigenkapitalquote ¹⁾	68,2% ²⁾	70,4% ²⁾	61,9%	62,6%
Eigenkapitalrendite ¹⁾	3,1%	-14,7%	-7,7%	-9,3
Flüssige Mittel	1.714	1.960	1.809	2.465
Durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer	33	35	31	27

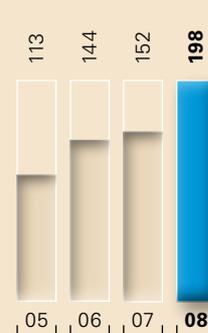
Umsatzentwicklung und EBITDA-Marge
2005–2008 (in TEUR)



Flüssige Mittel
2005–2008 (in TEUR)



Umsatz pro Mitarbeiter
2005–2008 (in TEUR)



1) Bezogen auf das bilanzielle Eigenkapital zum 31. Dezember.

2) Unter Berücksichtigung von 50% des Sonderpostens mit Rücklagenanteil 9 TEUR (Vorjahr: 31 TEUR) beträgt das Eigenkapital 2007 6.714 TEUR (Vorjahr: 6.515 TEUR) und die Eigenkapitalquote 2008 70,4% (Vorjahr: 70,4%).

3) Einmalbelastungen aus der Bereinigung der Finanzstruktur in Höhe von 597 TEUR.

Umsatzverteilung nach Branchen



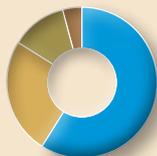
● Materialwissenschaft	25 %
● Fingerprint, Public Safety	20 %
● Automotive (Clean Tech)	16 %
● Medizintechnik, MEMS	13 %
● Maschinen, Werkzeuge, Druck	9 %
● Solar	8 %
● Elektronik	7 %
● Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	2 %

Umsatzverteilung nach Produkten



● μsurf	48 %
● OEM	15 %
● μscan	12 %
● Software, Ersatzteile, Wartung	12 %
● Sonstige Dienstleistungen	8 %
● Systemvermietung	4 %
● Auf- und Umrüstung	1 %

Umsatzverteilung nach Regionen



● Deutschland	59 %
● Nordamerika	25 %
● Europa (ohne Deutschland)	12 %
● Asien	4 %

Aktionärsstruktur zum 31.12.2008



● Free Float	55,32 %
● Dr. Hans Hermann Schreier (CEO)	8,84 %
● tbg	7,76 %
● Familie Eismann	7,60 %
● Dr. Volker Bödecker	5,48 %
● Dr. Christiaan Velzel	5,48 %
● Marcus Grigat (COO)	4,76 %
● Jürgen Valentin (CTO)	4,76 %

Headlines 2008

Break-even nach HGB erreicht

Umsatzwachstum +22 %

Mehr als 300 Kunden weltweit

Neues Standardgerät μscan explorer

Steigende Nachfrage der Automobilindustrie für den μsurf cylinder

Einführung der Business Solution μsurf solar für die Solarindustrie

Struktureller Ausbau des Unternehmens und des Vertriebs

Erweiterung der Technologieplattform durch μshade, ein neuartiges 3D-Vision-System

Großaufträge in den Bereichen Automobil, Stahl und Forensik

Markterfolg des mobilen Standardgerätes μsurf mobil

Vertriebsvertrag mit Olympus über den μsurf cylinder

Neue Produktkategorien: Standard, Business Solution, Modular und Integration



Mit freundlichen Grüßen
Ihr Dr. Hans Hermann Schreier

A handwritten signature in blue ink that reads "Hans Hermann Schreier". The signature is written in a cursive style.

Vorstandsvorsitzender
NanoFocus AG

Sehr geehrte Aktionäre,

kann man auch in wirtschaftlichen Krisenzeiten erfolgreich und zuversichtlich sein? Ich denke, ja. Und hiervon bin ich nicht nur deshalb überzeugt, weil wir in 2008 all unsere Ziele erreichen konnten. Sondern auch, weil wir große Chancen haben, uns in 2009 weiter zu behaupten.

Seit Gründung der NanoFocus AG habe ich ein Ziel, dem ich mich verpflichtet fühle. Ich möchte, dass sich die NanoFocus AG in ihren Marktsegmenten als Technologie- und Marktführer etabliert. Diesem Ziel sind wir mit jedem Jahr ein Stück näher gekommen, so auch in 2008. Unsere neue Produktfamilie erwies sich als großer Erfolg, die Auftragsvolumina unseres bestehenden Kundstamms sind größer geworden und auch die Nachfrage von Neukunden hat sich spürbar gesteigert.

Zuversicht gepaart mit Tatkraft und Umsicht ist deshalb meine wichtigste Botschaft für 2009. Die NanoFocus AG steht mit ihren Produkten und Technologien vor allem für eines: Zukunftsfähigkeit. Die NanoFocus-Systeme zur optischen Oberflächenanalyse werden von unseren Kunden vorrangig in jenen Bereichen eingesetzt, bei denen es um Innovationen geht und damit auch um die richtigen Antworten auf die Krise. Sparsamere Automotoren, effektivere Solarzellen, energieeffiziente Produktionen oder neue wettbewerbsfähige Produkte – es gibt viele Beispiele dafür, wie unser Know-how die Innovationsfähigkeit unserer Kunden unterstützt.

Große Unternehmen in der Automobil-, Solar- und Medizinbranche nutzen NanoFocus-Systeme bei der Neuentwicklung und Produktverbesserung, und es bestehen gute Aussichten, dass unsere Systeme zukünftig verstärkt in der Produktion eingesetzt werden. Die Auftragsvolumina wuchsen bereits in 2008 und auch für 2009/2010 sind Großaufträge möglich. Eine Umsatzsteigerung auf 7,5 Mio. Euro für 2009 bleibt ein realistisches Szenario.

Niemand kann vorhersagen, wie sich das unsichere Wirtschaftsjahr 2009 entwickeln wird. Deshalb werden wir sehr umsichtig handeln. Die gute Situation der NanoFocus AG ist nicht das Ergebnis von unkalkulierbaren Wagnissen, sondern von kompetenter, gründlicher Arbeit.

Meine Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender der NanoFocus AG läuft Ende 2009 aus. Ich bin stolz, die NanoFocus AG von ihrer Gründung 1994 bis zu ihrem heutigen Punkt als Vorstandsvorsitzender geführt zu haben. Der bestehende Vorstand aus Jürgen Valentin, Marcus Grigat und Joachim Sorg wird die gemeinsame erfolgreiche Arbeit mit Kontinuität weiterführen. Durch die Berufung von Joachim Sorg zum Finanzvorstand des Unternehmens konnten wir die finanzwirtschaftliche Handlungskompetenz auf Vorstandsebene ausbauen. Als zukünftiger Vorstandssprecher steht Jürgen Valentin zur Verfügung, der die NanoFocus AG seit ihren Gründungstagen begleitet und entscheidend mitgestaltet hat. Ich bin mir sicher, dass das neue Vorstandsteam das Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.

Ich möchte mich bei Ihnen für das langjährige Vertrauen bedanken. Ich werde auch in 2009 mit Kraft und Motivation daran arbeiten, den Erfolg fortzusetzen und die Zukunftschancen zu nutzen.



Dr. Hans Hermann Schreier,
CEO

Herr Dr. Schreier, zum Jahresende läuft Ihre Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender der NanoFocus AG aus. Wenn Sie zurückblicken auf die vergangenen Jahre, was ist Ihnen besonders wichtig?

Dr. Hans Hermann Schreier: Zunächst einmal liegt noch ein ganzes Jahr vor mir, ein wirtschaftlich besonders schwieriges zumal. Doch Sie haben natürlich Recht, gegen Ende einer solchen Tätigkeit kann man schon einmal Bilanz ziehen. Ich bin stolz, dass ich die NanoFocus AG als technologieorientiertes Unternehmen mit aufgebaut habe und dass wir in 2008 den Break-even nach HGB erreichen konnten. Das war ein wichtiges Ziel, das ich mir auch persönlich auf die Fahnen geschrieben hatte. Nun gilt es, sich auch in einem schwierigen Umfeld nachhaltig weiterzuentwickeln.

Ein Punkt, den ich mit Blick auf die letzten Jahre besonders hervorheben möchte, ist unsere gute Unternehmenskultur. Hier ist bei NanoFocus Modellhaftes entstanden: Mit Wertschätzung, flachen Hierarchien,

kurzen Wegen und Herausforderung gepaart mit Eigenverantwortung haben wir ein modernes Arbeitsumfeld geschaffen, in dem innovatives Denken gefördert wird. NanoFocus ist ein beliebter Arbeitgeber für kreative und fähige Köpfe. Bei uns arbeitet man gerne, Motivation und Einsatzbereitschaft sind hoch. Durch unsere in 2008 verbesserten Strukturen und Abläufe haben wir darüber hinaus einen Organisations- und Planungsrahmen geschaffen, der die Effizienz erhöht, ohne das innovationsfreudige Betriebsklima einzuschränken.

Die gute Unternehmensentwicklung der letzten Jahre ist stark mit Ihrer Person verknüpft. Werden Sie der NanoFocus AG auch über 2009 hinaus zur Verfügung stehen?

Dr. Hans Hermann Schreier: Die Stärke von NanoFocus lag immer im Team, auch was den Vorstand anbelangt. Dieser Teamgedanke wird mit dem Übergang an meine langjährigen Vorstandskollegen und Mitarbeiter noch verstärkt. Ich weiß



sicher, dass die Leitung der NanoFocus AG auch weiterhin in sehr guten Händen ist. Natürlich werde ich dem Unternehmen auch später als »externer Sparringspartner« zur Verfügung stehen. Ich werde regelmäßig an Beratungen teilnehmen und sehe mich hier insbesondere als Partner bei der Entwicklung von strategischen Perspektiven, die über das Tagesgeschäft hinausgehen. Hier werde ich sicher konkrete Aufgaben übernehmen.

Herr Sorg, Sie sind als neuer Finanzvorstand seit diesem Jahr auch Teil des Vorstandsteams.

Joachim Sorg: Das stimmt, ich habe auf Vorstandsebene die Zuständigkeit für Finanzen und Controlling übernommen. Aber Teil des Teams war ich natürlich schon vorher, als Leiter der Bereiche Investor Relations und Corporate Affairs. Außerdem habe ich die Finanzabteilung ja schon im letzten Jahr geleitet. Hier konnten wir in 2008 eine Menge wichtiger Arbeit leisten. Das Controlling wurde verbessert, wir haben neue Mitarbeiter eingestellt und insgesamt die internen

Strukturen deutlich ausgebaut. Für meine Tätigkeiten habe ich jetzt mit der Berufung in den Vorstand auch das »offizielle Mandat«. Nun muss es vor allem darum gehen, dass sich die neuen Strukturen bewähren.

Das ist unter Umständen keine einfache Aufgabe vor dem Hintergrund der massiven Wirtschaftskrise.

Joachim Sorg: Ja, für Unternehmen unserer Größe wird 2009 ein sehr schwieriges Jahr. 2008 war wirtschaftlich erfolgreich für uns, aber seit dem zweiten Quartal 2009 spüren auch wir die Auswirkungen der Krise. Es kommen weniger Aufträge als zunächst geplant, auch wenn wir hier zum Teil nur von einer Nachfrageverschiebung ausgehen. Viele unserer Kundenunternehmen leiden unter der Lage, das merken wir natürlich.



Joachim Sorg,
CFO



Wie stellen Sie sich auf diese Situation ein und was erwarten Sie für die Zukunft der NanoFocus AG?

Joachim Sorg: Wir haben eine Menge konkreter Maßnahmen ergriffen, angefangen von einem umfangreichen Kostensenkungsprogramm bis zu Gesprächen mit Banken. Ganz zentral war die Entwicklung verschiedener Planszenarien mit unterschiedlichen Handlungsoptionen, also Worst-Case- und Best-Case-Szenarien. Das sind echte Krisenpläne mit konkret durchgerechneten Möglichkeiten. Die Qualität dieser Berechnungen ist hoch, auf diesem Planungsniveau bewegen sich meist nur Index-Unternehmen. Wir können also schnell und fundiert handeln, je nachdem, wie sich die Wirtschaftslage weiter entwickelt.

Angesichts der Branchenlage und der momentanen Kundenanfragen bin ich jedoch sehr zuversichtlich, was unsere Zukunft angeht. Ich denke, dass wir in einem Übergangsjahr sind, und dass wir die

Schwierigkeiten durch umsichtige Planung meistern werden. Die betriebsinternen Strukturen, die wir jetzt haben, sind eine gute Voraussetzung für ein ansteigendes Wachstum ab 2010. Auf jeden Fall haben wir die finanziellen und logistischen Ressourcen, um zukünftig auch große Auftragsvolumina schnell und erfolgreich zu bearbeiten.

Herr Valentin, Sie stehen im Vorstand für die Themen Technologie und Business Development. In welchen Bereichen sehen Sie die größten Auftragsvolumina der nächsten Jahre?

Jürgen Valentin: Die Schwerpunkte, auf die wir uns in den nächsten zwei Jahren konzentrieren werden, sind die Automobilbranche, die Solarindustrie und die Medizintechnik. Das sind derzeit für uns die Technologietreiber; aus diesen Bereichen kommen die meisten Anfragen.



Automobilindustrie als Wachstumstreiber, ist dies nicht ein Widerspruch angesichts der aktuellen Entwicklung?

Jürgen Valentin: Auf keinen Fall, auf gewisse Weise profitieren wir hier sogar von der Krise. Sie übt einen großen Wettbewerbsdruck auf die Hersteller aus. Den Druck, kostengünstige, effiziente und sparsame Autos zu bauen. Genau hierzu wird unsere Technologie eingesetzt. Der μ surf cylinder hilft, verschleißarme und energiesparende Motoren zu bauen. Hier gibt es großes Interesse seitens der Premiumhersteller, unsere Technologie zukünftig direkt in den Produktionsprozess zu integrieren. Dann sprechen wir sofort von sehr großen Volumina.

NanoFocus-Technologie in der Produktion, ist das ein Trend auch in anderen Branchen?

Jürgen Valentin: Am Anfang waren unsere Systeme reine Laborgeräte für Entwicklung und Stichprobenkontrolle. Aktuell haben wir sehr erfolgreiche Anlagen in der produktionsbegleitenden Qualitätskontrolle. Nun kommen Anfragen, unsere Systeme vollautomatisiert in die Fertigungskette zu integrieren. An dieser Technologie arbeiten wir zurzeit, da wird sich noch einiges entwickeln. Hier gibt es eine große Nachfrage und wir haben in der Oberflächenmesstechnik einfach die Nase vorn. Die Medizintechnik und die Solarindustrie hat hierfür ebenfalls Bedarf und auch dort sind wir gut im Markt etabliert. Gerade haben wir zum Beispiel das erste speziell für die Solarindustrie konzipierte System auf den Markt gebracht, das μ surf solar. Mit seiner Leistungsfähigkeit und Analysevielfalt ist es praktisch einzigartig auf dem Markt.



Jürgen Valentin,
CTO



Und die langfristigen Trends?

Jürgen Valentin: Durch die CO₂-Debatte ist vor allem das Thema Clean Tech in den Vordergrund gerückt. Firmen haben zunehmend Wettbewerbsvorteile, wenn sie Technologien einsetzen, die in der Fertigung Ressourcen schonen, und wenn sie ressourcenschonende Produkte anbieten. Clean Tech bedeutet unter anderem geringeren Energieverbrauch und weniger CO₂-Ausstoß. Der µsurf cylinder ist ein gutes Beispiel dafür, wie NanoFocus-Technologien sauberer und umweltschonender macht. Die Solarbranche ist ein zweites. Clean Tech ist eng verbunden mit Oberflächentechnik und damit auch mit NanoFocus. Es ist ein Zukunftsthema und ein Wachstumsmarkt, der sich durch alle Branchen zieht.

Um zuverlässig hochwertige Messgeräte zu produzieren, sind die entsprechenden Betriebsstrukturen erforderlich. Herr Grigat, Sie sind verantwortlich für das operative Geschäft und die Produktion. Wie leistungsfähig ist NanoFocus heute im operativen Geschäft?

Marcus Grigat: Hier ist in den letzten Monaten viel Arbeit geleistet worden. Das war einer der wichtigsten Schwerpunkte des letzten Geschäftsjahres. Disposition, Materialwirtschaft und ERP, um einmal drei Stichpunkte zu nennen, wurden erheblich verbessert und ausgebaut. Wir haben alle unsere internen Abläufe und Kernprozesse standardisiert. Die formale Zertifizierung nach ISO 9001 wurde zwar aus Kostengründen auf das nächste Jahr verschoben, die Standards wurden aber erreicht. Dieser Ausbau unserer Betriebsabläufe hat erhebliche positive Effekte, wir sparen in der Produktion Zeit und Kosten, wir sind schneller und flexibler geworden.



Und die Vorteile der verbesserten Betriebsstrukturen und Abläufe für die Kundenunternehmen?

Marcus Grigat: Die liegen auf der Hand. Der Kunde bekommt seine Systeme schneller, kostengünstiger und standardisierter. Die Kunden von NanoFocus können sich darauf verlassen, dass sie nur ausgereifte und qualitätsgeprüfte Systeme ausgeliefert bekommen. Unsere Prozesse sind für den Kunden von der Bestellung über die Fertigung bis hin zur Lieferung und Montage transparent. Und wir können nun auch größere Stückzahlen planen und entsprechend durchführen.

Wo liegen für Sie die Ziele in der Fertigung von NanoFocus?

Marcus Grigat: Als wir vor Jahren angingen, haben wir praktisch Einzelgeräte gefertigt. Nun haben wir standardisierte, marktgerechte Business Solutions, die wir in Kleinserie herstellen können. Doch als Perspektive sehen wir die 3D-Messtechnik nicht an der Produktion, sondern in der Produktion, also Technologie zur Inline-Prozesskontrolle. Da reden wir dann über andere Stückzahlen und über andere Anforderungen an die Systeme und unsere Fertigung. An dieser Entwicklung arbeiten wir jetzt und sind da sehr zuversichtlich.



Marcus Grigat
COO



Dipl.-Ing. Marcus Grigat

Dr. Hans Hermann Schreier

Dipl.-Phys. Jürgen Valentin

Joachim Sorg

Marcus Grigat

Vorstand Operations (COO)

Geb. 1970. Ausbildung zum Elektroanlageninstallateur und Energieanlagenelektroniker bei der Thyssen AG in Duisburg-Hamborn. Studium der Elektrotechnik (Informationstechnik) an der Universität Duisburg. Nach einer einjährigen Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter wurde er 1996 Leiter der Mess- und Regeltechnik bei der NanoFocus Messtechnik GmbH. Als Vorstand ist er für die Bereiche Forschung & Entwicklung sowie Fertigung verantwortlich.

Dr. Hans Hermann Schreier

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Geb. 1946. Studium der Chemie an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken mit anschließendem Promotionsstudium. Danach Projektmanager für verschiedene Firmen und ab 1986 Alleingeschäftsführer der Technologie-Park Syke GmbH in Syke bei Bremen. 1994 gründete er mit einem Team von Experten die NanoFocus Messtechnik GmbH in Duisburg. Bis zum Rechtsformwechsel in eine AG war er Alleingeschäftsführer. Als Vorstandsvorsitzender ist Dr. Hans Hermann Schreier für die Bereiche Strategie und Investor Relations sowie für Marketing & Vertrieb verantwortlich.

Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO)

Geb. 1964. Ausbildung zum Werkstoffprüfer bei der Siemens AG in Mülheim an der Ruhr. Nach dem Physikstudium arbeitete er zwei Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Duisburg. 1995 übernahm er die Leitung Software und Analytik der NanoFocus Messtechnik GmbH. Als Vorstand ist Jürgen Valentin für die Bereiche Technologie und Business Development verantwortlich.

Joachim Sorg

Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

Geb. 1971. Ausbildung zum Bankfachwirt im Sparkassenbereich. Danach Investor-Relations-Tätigkeit bei der IntraWare AG (General Standard), gefolgt von vier Jahren als Investor-Relations-Manager bei der Syzygy AG (Prime Standard). Nach Teilnahme am DVFA-CIAA-Lehrgang und Projektstätigkeit bei der F+P Multimedia AG (Entry Standard) wechselte er in den Bereich Relationship Management der AHBR AG (jetzt COREALCREDIT BANK AG). Seit 2006 bei der NanoFocus AG als Leiter der Bereiche Investor Relations und Corporate Affairs. Als Vorstand ist er ab dem 1.1.2009 für Administration, Finanzen und Controlling verantwortlich.



Heike Schmidt, Applikation



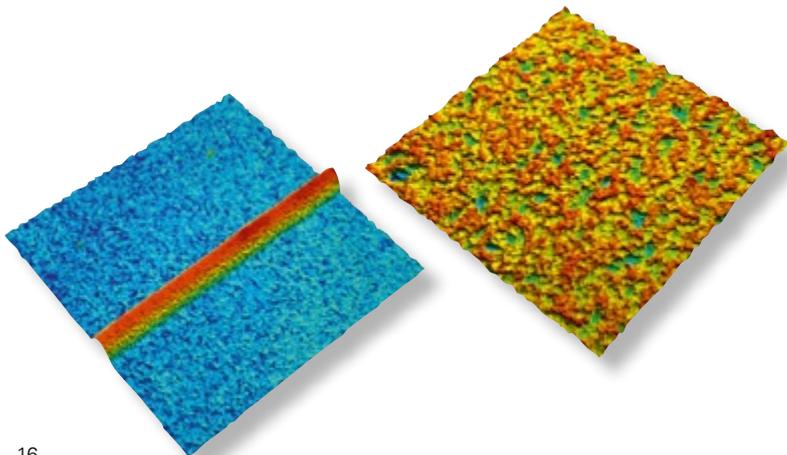
Der Blick in die Oberfläche

Für das menschliche Auge liegt die wahre Beschaffenheit einer Oberfläche im Verborgenen. Erst der Blick in die Mikro- und Nanodimension zeigt die genaue Oberflächenstruktur. Genau in diesen Größenbereichen entscheiden sich die besonderen Eigenschaften einer Oberfläche und damit die Qualität eines Produktes oder Maschinenbauteils. Durch die Nanotechnologie nutzen Unternehmen die Möglichkeiten, die sich aus der gezielten Veränderung dieser kleinsten Strukturen ergeben. Neuartige Oberflächen und innovative Materialien werden so entwickelt.

Doch nur wer in diesen Dimensionen genau messen und analysieren kann, der ist in der Lage, die neuen Eigenschaften im Mikro- und Nanometerbereich gezielt zu nutzen. Unsere einzigartigen patentierten Systeme zur optischen dreidimensionalen Oberflächenanalyse öffnen unseren Kunden diesen Einblick in die Feinstrukturen von Oberflächen. Wir machen Fortschritt sichtbar.

Einsatz in Entwicklung und Produktion

Die Analyse von Oberflächenstrukturen und Schichtdicken ist für nahezu alle Branchen und Anwendungen von Bedeutung – von der Material- und Werkzeugtechnik über den Automobilbau, die Solarindustrie, die Medizintechnik bis hin zur Elektronikindustrie. Dabei müssen neue Materialien und Produkte nicht nur entwickelt, die gewünschten Eigenschaften müssen auch während des Herstellungsprozesses fortwährend kontrolliert werden. Beim Einsatz in der Produktion gelten dabei für die Spezialmikroskope besondere Anforderungen an Robustheit und Messgeschwindigkeit. Hier scheitern viele der vergleichbaren Systeme. Mit der NanoFocus-Technologie ist der Schritt aus den Laboren in die Fertigungshalle gelungen. Unsere Geräte werden mit großem Erfolg zur Qualitätssicherung und Produktionskontrolle eingesetzt. Sie liefern auch in rauen Umgebungen dreidimensionale Oberflächendaten bis in den Nanometerbereich, sekundenschnell und mit höchster Präzision – und dies besser und preiswerter als andere Geräte.



USU

Für jede Anwendung das optimale System

Unsere High-End-3D-Messgeräte basieren auf der patentierten Technologie der μ surf- und μ scan-Systeme, einer Weiterentwicklung der so genannten Konfokalmikroskopie. Hinzu kommt unser neues System μ shade, mit dem wir uns die Shape-from-Shading-Technologie auf innovative Weise zu Nutze machen.

Wir bieten unsere Systeme in vier Produktkategorien an: Standard, Modular, Integration und Business Solution. Mit diesem Produktspektrum decken wir alle Anwendungsbereiche und Ansprüche der berührungslosen 3D-Oberflächenmessung ab.





Standard

Das günstige Komplettpaket

Dass der Einstieg in die Mikro- und Nanotechnologie nicht kompliziert und teuer sein muss, zeigen wir mit unseren Standardsystemen μ surf explorer und μ scan explorer. Auspacken, anschließen, messen. Noch nie war es so einfach, exakte dreidimensionale Oberflächenanalysen im Nanometerbereich durchzuführen. Mit dem akkubetriebenen, robusten μ surf mobile kann der Kunde unsere High-End-Messleistung sogar dorthin tragen, wo sie gebraucht wird, zum Beispiel in eine Werkhalle.

Unsere Standardgeräte werden in den unterschiedlichsten Branchen eingesetzt: zur Rauheitsmessung bei der Herstellung medizinischer Blutpumpen, bei der Produktionskontrolle elektronischer Bauteile für die Automobilindustrie, der Fertigung komplexer Elektronikmodule, der Vermessung kleinster Schichtdicken, in der Aluminiumverarbeitung oder der Papier- und Druckindustrie – um nur einige zu nennen.



Business Solution

Die ausgereifte Branchenlösung

Zunehmend mehr Industriebranchen haben einen großen Bedarf an Messgeräten, die genau auf die Ansprüche ihrer Entwicklung und Fertigung abgestimmt sind. Die Business Solutions von NanoFocus bieten genau das: gemeinsam mit Schlüsselanwendern konzipierte Branchenlösungen, aus denen wir praxiserprobte Analysegeräte entwickelt haben. So verbindet sich in unseren Business Solutions unsere hohe Fachkenntnis innerhalb bestimmter Branchen mit ausgereifter NanoFocus-Technologie. Der Kunde bekommt ein System, das ohne weitere Entwicklungsarbeit auch komplexe und produktionsnahe Messaufgaben übernehmen kann.

Zu diesen Lösungen gehört der bereits vielfach eingesetzte μ surf cylinder zur Qualitätskontrolle bei der Zylinderfertigung oder das μ surf blade zur exakten Messung und Auswertung von Schneidkanten. Unsere neueste Business Solution ist das μ surf solar zur Entwicklung und Qualitätssicherung bei der Herstellung von Solarzellen.



Modular

Das individuelle Konzept

In manchen Fällen sind die Messaufgaben und Anforderungen unserer Kunden so individuell, dass wir eine maßgeschneiderte Speziallösung zusammenstellen. Hier können wir auf die breite Palette unserer standardisierten Bauteile zurückgreifen. Aus verschiedenen erprobten Komponenten entwickeln wir als μ surf custom oder μ scan custom das ideale Messsystem für jede Anforderung. Unsere custom-Geräte finden vor allem bei der 3D-Vermessung von extrem anspruchsvollen und ungewöhnlichen Oberflächen Verwendung sowie in der Grundlagenforschung oder bei Anwendungen, bei denen spezifische Normen eingehalten werden müssen, wie in einigen Bereichen der Medizintechnik.



Integration

Technischen Vorsprung nutzen

Die Sensoren und Messköpfe unserer μ surf- und μ scan-Systeme lassen sich vollständig in die Fertigungsabläufe unserer Kunden integrieren. So nutzen viele Branchenpartner NanoFocus-Technologie, um ihre Produkte mit den besten Komponenten zur dreidimensionalen Oberflächenanalyse auszustatten. Neben der Messtechnik und Medizin ist es hier vor allem die Sicherheitstechnik, die auf unsere Technologie zurückgreift. Der Weltmarktführer für kriminaltechnische Untersuchungsgeräte nutzt seit Jahren erfolgreich NanoFocus-Messköpfe zur nanometergenauen Analyse von Geschossen.



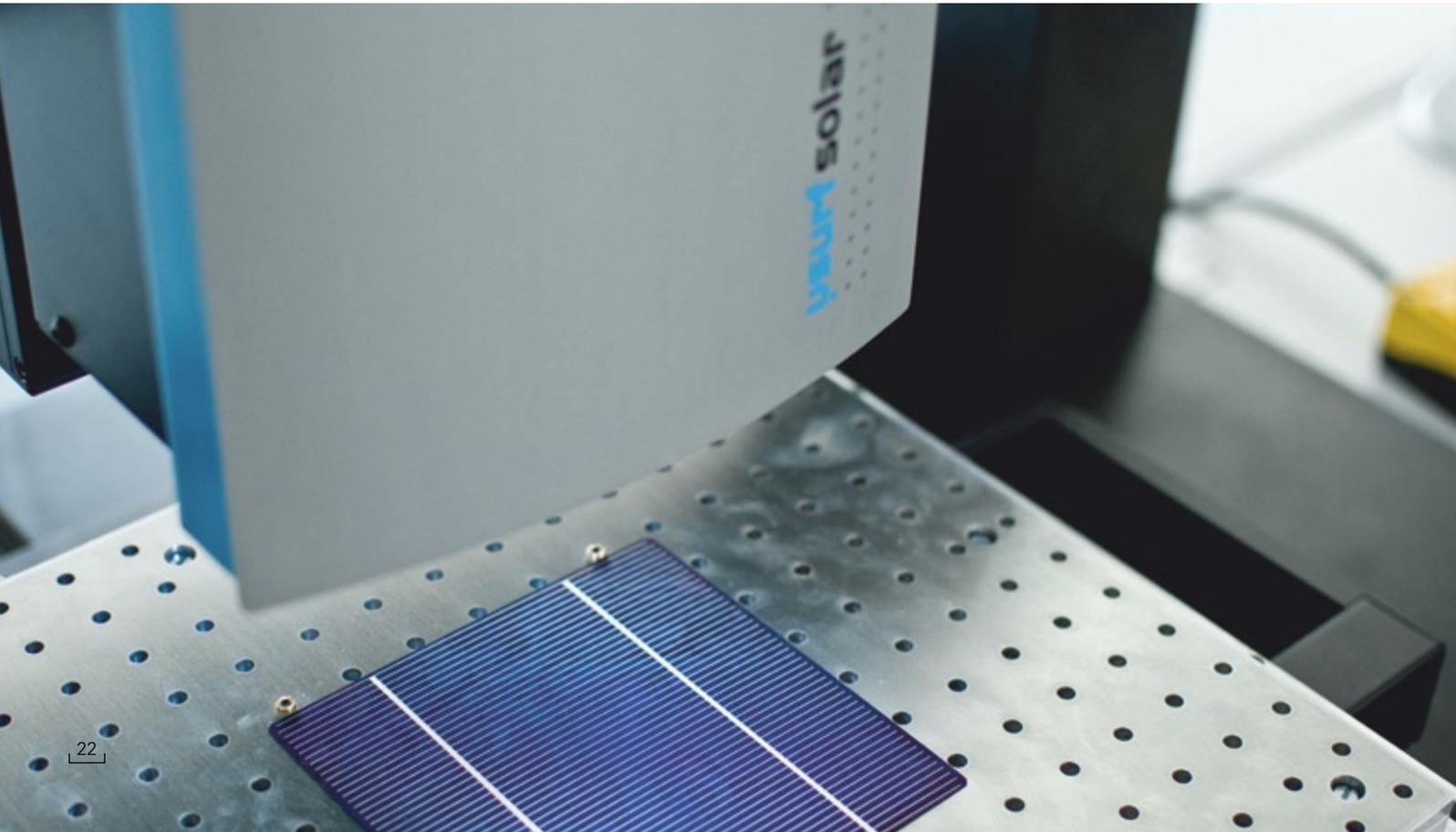
Rouven Lenz, Operations Manager



Innovation und Fortschritt mit NanoFocus

Die Technologie von NanoFocus ist weltweit gefragt. Schon jetzt haben wir bei über 300 Kunden mehr als 500 Systeme im Einsatz, Tendenz schnell ansteigend. Unsere Geräte zur 3D-Oberflächenmesstechnik finden überall Verwendung, wo es um feinste Strukturen im Mikro- und Nanometerbereich geht. Die nanotechnologische Optimierung und Kontrolle von Oberflächen

entscheidet oft über Qualität und Wettbewerbsfähigkeit. Unsere Kunden nutzen NanoFocus-Systeme für ihren technologischen Fortschritt. Drei Branchen stehen hierbei exemplarisch für die große Bandbreite unserer Einsatzmöglichkeiten: Automobil (Clean Tech), Solarindustrie und Medizintechnik. Hier kann NanoFocus seine Kompetenz voll ausschöpfen.





Qualitätssicherung von Solarzellen

Der wichtigste Teil einer Solarzelle ist ihre Oberfläche. Dort entscheidet sich über die Aufnahme des Sonnenlichts die Effizienz und Leistungsfähigkeit des Solarmoduls. Deshalb arbeitet das Unternehmen Schott Solar, einer der weltweit führenden Hersteller von Solarzellen, kontinuierlich an der Verbesserung dieser Oberflächen und an einer fehlerfreien Produktion. Gemeinsam mit Schott Solar entwickelte NanoFocus deshalb ein System zur dreidimensionalen Oberflächenanalyse, das speziell für die Anforderungen der Solarindustrie konzipiert ist, das µsurf solar.

Mit dem µsurf solar lassen sich sehr schnell mehrere Positionen auf einer Solarzelle vermessen. Messzeit

und Automatisierungsgrad wurden hierfür erheblich beschleunigt. µsurf solar wurde ursprünglich für die Fertigung von kristallinen Solarzellen konzipiert. Grundsätzlich lassen sich mit seiner Technologie jedoch alle Typen von Solarzellen, alle eingesetzten Materialien und Grundstrukturen vermessen.

Schott Solar setzt das neue NanoFocus-System erfolgreich zur Qualitätskontrolle in der Produktion ein. Unsere Technologie ist mittlerweile ein fester Bestandteil der Qualitätssicherung und Prozesskontrolle dieses Weltunternehmens. Mit dem µsurf solar haben wir eine vollausgereifte und marktfähige Business Solution entwickelt, die sich weltweit in der Solarindustrie vermarkten lässt.



Oberflächen für bessere Motoren

Die aktuelle Entwicklung der Automobilbranche macht es deutlich: Die Ansprüche des Käufers an sein Auto haben sich in den letzten Jahren erheblich gewandelt. Sparsamkeit und Effizienz sind zu entscheidenden Kriterien geworden. Deshalb entwickeln die Automobilhersteller neuartige Motoren, deren Materialien sich durch eine geringere Reibung und weniger Verschleiß auszeichnen. Solche Aluminium-Silizium-Automotoren halten länger und sparen Kraftstoff.

Die NanoFocus AG stellt mit dem μ surf cylinder ein vielfach praxiserprobtes Analysesystem zur 3D-Oberflächenkontrolle in der Zylinderfertigung zur Verfügung. Kleinste Strukturen im Mikro- und Nanometerbereich lassen sich mit unserem Gerät hochpräzise

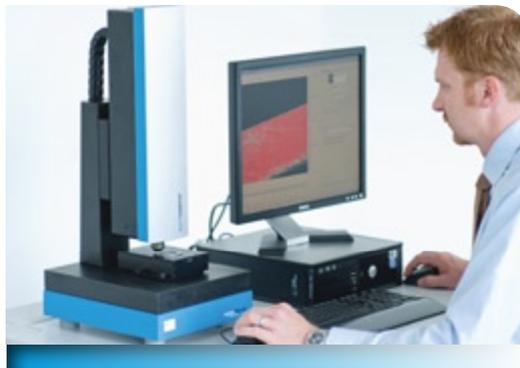
und mit großer Wiederholgenauigkeit vermessen. Der μ surf cylinder lässt sich sowohl in der Entwicklung neuer Motoren als auch in der Produktionskontrolle einsetzen. Auch Feinbleche für den Karosseriebau und einzelne Bauteile wie Nockenwellen lassen sich mit dem leistungsstarken System analysieren.

Das Interesse der Hersteller an unserer Technologie ist gerade angesichts der weltweiten Veränderungen vor dem Hintergrund der Nachhaltigkeitsdiskussion in der Automobilbranche sehr hoch. Große Unternehmen wie BMW und Toyota vertrauen bereits auf die ausgezeichneten Mess- und Analysefähigkeiten unserer Geräte und setzen sie in der Qualitäts- und Prozesskontrolle ein. Der japanische Olympus-Konzern schloss eine Vertriebspartnerschaft mit NanoFocus über den Verkauf dieser Branchenlösung.

Zuverlässigkeit medizinischer Implantate

Dort wo medizinische Implantate in Kontakt mit dem menschlichen Körper kommen, spielt die Oberflächenbeschaffenheit eine besonders wichtige Rolle. Ein Implantat soll möglichst dauerhaft im Körper bleiben, deshalb muss es absolut verträglich und gleichzeitig extrem haltbar sein.

Das Schweizer Unternehmen Straumann ist einer der weltweit führenden Hersteller von Zahnimplantaten. So produziert der Medizintechnikhersteller beispielsweise Dentalimplantate aus Titan, die mit speziellen Schrauben im Kiefer verankert werden. Die Oberfläche dieser Schrauben muss höchsten Ansprüchen an Bioverträglichkeit und Belastbarkeit genügen, um sich dauerhaft in das umgebende Zellgewebe zu integrieren. Aus diesem Grund



verwendet Straumann NanoFocus-Technologie zur Qualitätssicherung und Prozesskontrolle. Mit unseren Geräten zur 3D-Analyse lassen sich die künstlich aufgerauten Oberflächen präzise vermessen und im Fertigungsprozess kontrollieren. Unsere Geräte sind deshalb für Straumann eine unverzichtbare Komponente in jeder neuen Produktionsanlage weltweit. Die schnelle mikro- und nanometergenaue Messung und die gute Auswertbarkeit der digitalen Analysedaten sind für Straumann wichtige Qualitätsmerkmale der Produktion. Die Zufriedenheit mit unseren Systemen ist hoch.

Im Bereich der Medizin- und Dentaltechnik ist der technische Fortschritt eng mit dem Blick in die Mikro- und Nanostrukturen von Oberflächen verbunden. NanoFocus-Systeme ermöglichen den Unternehmen auch in diesen Branchen neue, innovative Produkte und spektakulären medizinischen Fortschritt.



reddot design award
winner 2009



Jürgen Valentin, Chief Technology Officer



Neue Produktionsstandards im Mikro- und Nanokosmos

Der Siegeszug der Nanotechnologie begann in den Labors der Industrieunternehmen und Universitäten. Systeme von NanoFocus helfen dort bis heute, kleinste Oberflächenstrukturen exakt und berührungslos zu vermessen und gezielt zu analysieren. Doch heute sind die nano- und mikrotechnologischen Verfahren und Produkte längst in den Fertigungshallen angekommen. Damit müssen sich auch die Messsysteme weiterentwickeln: von den manuellen Spezialsystemen der Feinmessräume hin zu robusten automatisierten Messsystemen für eine zuverlässige Qualitäts- und Prozesskontrolle in der Produktion.

Der Weg aus den Labors in die Produktion wird schon seit Jahren von der NanoFocus AG entscheidend mitgeprägt. Wir ermöglichen es unseren Kunden, insbesondere mit unseren Geräten μ surf cylinder und μ surf mobile hochpräzise und schnelle 3D-Oberflächenanalysen direkt in der Produktionsumgebung vorzunehmen. Damit bestimmen wir schon heute neue Standards und Qualitätsnormen.

Der nächste Schritt – Automatisierung und Integration

Nun machen wir uns bereit für den nächsten Schritt: die vollautomatisierte Integration der NanoFocus-Technologien in die Fertigungskette. Hier haben unsere Ingenieure und Programmierer durch ihre langjährige Erfahrung und ihr hohes Fachwissen in der dreidimensionalen optischen Oberflächenmessung einen Know-how-Vorsprung, den wir in aktuelle Neu- und Weiterentwicklungen unserer Systeme einbringen. Das Ziel ist eine automatische Erfassung und Kontrolle aller entsprechenden Bauteile im laufenden Fertigungsprozess.

Die Nachfrage nach solchen integrierten Qualitätssicherungssystemen für den Mikro- und Nanometerbereich ist groß. Industriebranchen wie Automobil, Solar und Medizin sind auf die Einhaltung neuer Qualitätsnormen und Toleranzgrenzen angewiesen. Die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte und Bauteile entscheidet sich im Mikro- und Nanokosmos.

Clean Tech – der Anfang einer neuen industriellen Revolution

Clean Tech beschreibt eine industrielle Bewegung, die unsere Zukunft entscheidend mitprägen könnte. Unsere Ressourcen sind begrenzt und die Grenze ist bereits in Sicht. Außerdem hat die schonungslose Ausbeutung fossiler Brennstoffe unserem Planeten in erheblichem Maße geschadet. Diese Erkenntnisse sind seit langem bekannt, doch erst die Clean-Tech-Idee beginnt, die Konsequenzen aus diesen Tatsachen für die Industrie zu ziehen.



Clean Tech umfasst all jene Produkte, Herstellungsverfahren und Serviceleistungen, die keine oder nur geringe Mengen nicht-erneuerbarer Energien verbrauchen und die wesentlich weniger Abfallstoffe hinterlassen als konventionelle Prozesse. Clean Tech bedeutet Effizienz, die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien bzw. den nachhaltigen Umgang mit nicht-erneuerbaren Rohstoffen. Clean Tech ist kein Randphänomen mehr. Regierungen und Unternehmen investieren große Summen in den schnellen Ausbau von »sauberer Technologie«. Je mehr sich die bisher genutzten Ressourcen verknappen, desto wirtschaftlicher und wettbewerbsfähiger werden die Methoden und Produkte der Clean Tech.

Automotoren und Solarzellen – energieeffizient mit NanoFocus

Clean Tech wirkt sich vor allem auf vier große Industriebereiche aus: Energiewirtschaft, Transport, Wasserwirtschaft und Materialtechnik. In dreien davon ist NanoFocus bereits tätig und hilft auf unterschiedliche Weise, ressourcenschonende Produkte und Bauteile zur Marktreife zu bringen. Unsere Systeme werden von der Solarindustrie eingesetzt, um leistungsfähigere und preiswerte Solaranlagen zur Energiegewinnung herzustellen. Große Automobilhersteller verwenden unsere Mess- und Analysegeräte bei der Entwicklung verschleißarmer und sparsamer Automotoren. Die Materialtechnik nutzt nanotechnisch verbesserte Funktionsoberflächen für langlebige und energieeffiziente Produkte.

Clean Tech bedingt in hohem Maße den Einsatz nanotechnologischer Prozesse und Verfahren bei der Entwicklung neuer Oberflächen. Und damit führt die saubere Technologie zu einer steigenden Nachfrage nach unserer 3D-Messtechnik, mit der diese Oberflächen bis in die Nanodimension hinein präzise vermessen und analysiert werden können.

Strom aus Sonnenlicht – die unbegrenzte Ressource

Ein gutes Beispiel, wie die NanoFocus AG von dieser Entwicklung profitiert, ist die Solarindustrie. Vor Jahren noch als »alternative Energiequelle« belächelt, ist die Photovoltaik heute auch wirtschaftlich eine ernstzunehmende Option für die Energieversorgung der Zukunft. Bei erneuerbaren Energien gibt es keine Rohstoffkosten. Je ausgereifter und preiswerter die Solarzelle ist, desto wirtschaftlich attraktiver wird die Nutzung einer Energieressource, die es umsonst und unbegrenzt gibt. Bereits heute sind in Deutschland mehr als 430.000 Solaranlagen installiert, die eine Gesamtleistung von 3,8 Mio. Gigawatt erzeugen. Das entspricht der Leistung von vier Atomkraftwerken.

Die Solarindustrie erhöht beständig die Effizienz der Solarzellen, zum Beispiel durch eine Optimierung der Oberfläche des Solarmoduls im Mikro- und Nanometerbereich. Kleinste Strukturen entscheiden über die Energieausbeute auch bei geringer Sonneneinstrahlung. Die NanoFocus AG ist unmittelbar an dieser Entwicklung beteiligt. Innovative Solarunternehmen wie Schott Solar und centrotherm photovoltaics nutzen unsere optischen Systeme bereits für die Entwicklung und Produktion neuester Solaranlagen und für effektivere Solarkonzepte der nahen Zukunft.





Dünnschicht und Solar – NanoFocus mit zweifacher Kompetenz

Ein wichtiger Trend liegt in der Entwicklung von Dünnschichtsolarmodulen. Dies sind preiswerte leistungsfähige Solarzellen, bei denen auf neue Trägerstoffe wie Glas ultradünne, Strom erzeugende Schichten aufgebracht werden. Hier hat die NanoFocus AG einen doppelten Know-how-Vorsprung. Zum einen verfügen wir über ausgeprägte Erfahrung und Branchenkenntnis in der Solarindustrie und kennen die Produkte und Anforderungen. Zum anderen liegen unsere Systeme zur dreidimensionalen Messung und Qualitätssicherung sehr dünner Schichten technologisch weltweit an der Spitze.

Der Einsatz von Dünnschichttechnologie in der Solarindustrie ist also in doppeltem Sinne auf den Einsatz unserer Technologie zugeschnitten.

Schon jetzt ist unser neues System μ surf solar in der Lage, mit sämtlichen Typen von Solarzellen zu arbeiten und alle Arten von Solarzellenoberflächen dreidimensional zu erfassen und schnell und präzise zu analysieren. Weltweit verfügt kein anderes System zur optischen Oberflächenanalyse von Solarzellen über diese Leistungsfähigkeit und Flexibilität.

Kursverlauf und Analysteneinschätzungen

Die Aktie der NanoFocus AG konnte sich über den Großteil des Berichtsjahres deutlich besser entwickeln als der Vergleichsindex Entry Standard. Das Börsenjahr 2008 war jedoch insgesamt sehr volatil und so mussten wir in der ersten Jahreshälfte entsprechend der schlechten Indexentwicklung ein Kurstief von 2,49 EUR verbuchen. Danach konnte sich die Aktie bis auf 4,75 EUR erholen und sowohl den Vergleichsindex als auch den Deutschen Aktienindex (DAX) für den Rest des Jahres hinter sich lassen. Mitte 2009 liegt die Aktien-Outperformance erneut bei mehr als 40 %.

Das Geschäftsmodell und die Aussichten der NanoFocus AG werden von Analysten positiv beurteilt. Independent Research (Frankfurt), Dr. Kalliwoda (Frankfurt) und die GBC AG (Augsburg) bescheinigen durchweg ein gutes Kurspotenzial mit Kurszielen von über 6,00 EUR.

Finanzsituation

Die Finanzsituation ist stabil und wird im laufenden Geschäftsjahr durch ein Kostensenkungsprogramm weiter gestärkt. Aus diesen Gründen wurde die externe IFRS-Bilanzierung verschoben. Das Projekt wird aber intern vom Rechnungswesen weitergeführt und die Zahlen werden parallel erstellt. Ebenfalls sehen wir zurzeit von einem Wechsel in den Geregeltten Markt ab. Der organisatorische und finanzielle Aufwand eines solchen Wechsels ist in der momentanen Situation nicht rentabel.

Es bestehen klassische und alternative Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung. Im Rahmen einer Ausweitung der Technologieplattform prüfen wir die kostengünstige Akquirierung zusätzlichen Know-hows.

Investor-Relations-Tätigkeit

Turnusmäßig wurden zahlreiche Roadshows unternommen und die NanoFocus AG wurde auf Investorenveranstaltungen vorgestellt. Aktionäre und insbesondere institutionelle Interessenten wurden vor Ort besucht.

Auf folgenden Kapitalmarktveranstaltungen wurde die NanoFocus AG in 2008 vorgestellt:

- ▶ NanoEquity am 29. Mai in Singapur
- ▶ Investorenkonferenz in Frankfurt anlässlich der Messe Optatec am 18. Juni. Die Konferenz wurde vom Fachverband Spectaris und der DZ Bank ausgerichtet.
- ▶ Round Table in München Ende Juli
- ▶ Small Cap Conference (SCC) der DVFA im August in Frankfurt
- ▶ Im September präsentierten wir die NanoFocus AG erstmals bei der GSC Small und Micro Cap Conference in Düsseldorf.
- ▶ Hinzu kamen zahlreiche Einzelgespräche im 3. Quartal 2008.

Bei allen diesen Veranstaltungen stieß die NanoFocus AG auf eine sehr gute Resonanz und auf reges Interesse.

In 2009 werden wir unsere umfassenden Investor-Relations-Aktivitäten fortsetzen. Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres besuchten wir alle unsere Analysten vor Ort und präsentierten vor der Luxemburg-Roadshow unsere Vorabkennzahlen des Geschäftsjahres 2008 nach HGB der Öffentlichkeit. Am 19. März fand die Analystenkonferenz des Münchner Premiumsegments im Freiverkehr (M:Access) in Frankfurt mit Teilnahme der NanoFocus AG statt.

Unsere Zielgruppe sind vor allem strategisch langfristig ausgerichtete Investoren für Small Caps und Wachstumsmärkte. Hier konnten wir bereits in der Vergangenheit erfolgreich zahlreiche Investoren ansprechen. Wir werden unser Unternehmen und unser Geschäftsmodell auch in 2009 auf wichtigen Kapitalmarktveranstaltungen interessierten Investoren präsentieren.

Trotz schwierigen Konjunkturverlaufs sehen wir gute mittelfristige Wachstumsperspektiven. Die NanoFocus AG weist durch ihr diversifiziertes Geschäftsmodell zahlreiche erfolgreiche Projekte, Kooperationen und Wiederholkäufe in unterschiedlichsten Branchen auf. Wir sind davon überzeugt, dass sich unser Unternehmen durch die große Zahl dieser Zugänge in verschiedene Märkte als erfolgreiches Mittelstandsunternehmen etablieren wird.

Das positiv abgeschlossene Geschäftsjahr 2008 sowie die strategische Ausrichtung lassen uns optimistisch auf die weitere Entwicklung der NanoFocus AG blicken. Wir werden weiter daran arbeiten, die NanoFocus-Aktie zu einem langfristig erfolgreichen Invest zu machen.



Die NanoFocus AG ist als optoelektronisches Hightech-Unternehmen spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und Vermarktung weltweit führender optischer 3D-Oberflächenmesstechnik. Die Wachstumsmärkte der optischen Messtechnik und der Mikromechanik bilden die solide Basis eines zweistellig wachsenden und zukunftsfähigen Geschäftsmodells. NanoFocus hat mit Hilfe innovativer optoelektronischer Ingenieurdienstleistungen und modernster Software erfolgreich den Einstieg in zahlreiche Industriebereiche vollzogen, darunter Forensik, Medizintechnik, Solarindustrie und Automobil. Im Berichtsjahr 2008 konnten wir unser Geschäft in diesen Bereichen erfolgreich etablieren: Neue Produktkategorien bündeln das Angebot nach Markt, Zielgruppe und Applikation. Auch der wachsende Bedarf an Clean Tech, also an ressourcenschonenden und energieeffizienten Produkten und Herstellungsverfahren, stellt einen zunehmenden Wachstumstreiber für die NanoFocus AG dar. Zwei Beispiele für diesen Trend sind das neue System μ surf solar zur Verbesserung der Effizienz von Solarzellen und der bereits etablierte μ surf cylinder zur Optimierung des Verschleißes und zur Reduzierung des Benzinverbrauchs.

Die interne Reorganisation des ERP-Systems, die Prozessausrichtung nach ISO und Verstärkungen im Bereich Controlling und Kostenrechnung haben die Berichts- und Führungsstrukturen maßgeblich optimiert, eine wichtige Basis für die nächste notwendige Wachstumsstufe des Unternehmens.

Zusammen mit Schlüsselanwendern entwickeln wir branchengerechte Anwendungen und übernehmen für immer mehr Blue-Chip-Unternehmen die mittel- bis langfristige Entwicklung innovativer Technologien. Diese neuen Märkte bieten deutlich überproportionale Wachstumsraten. Die NanoFocus AG kann auf diese Weise deutlich vom technologischen Fortschritt in ihren Zielbranchen profitieren. Der solide bestehende Kundenstamm wird sukzessive erweitert und das Vertrauen unserer langjährigen Kunden ausgebaut.

Die technologischen Entwicklungen unserer Kunden haben Investitionszyklen von 3 bis 6 Jahren. Ab 2010 erwarten wir hier erste positive Ergebnisbeiträge. Für das laufende Geschäftsjahr planen wir mit einem Umsatzkorridor von 5 bis 10 Mio. EUR. Das Planungsmedium liegt bei 6 bis 8 Mio. EUR. Sowohl das vielfältige Produktangebot, die regionale Aufteilung des Vertriebs als auch die diversifizierten Kundenbranchen geben NanoFocus in der aktuell schwierigen Situation Stabilität und lassen uns für die Zeit nach der weltweiten Wirtschaftskrise optimistisch sein. Darüber hinaus arbeitet die NanoFocus AG aktuell an über 30 Weiterentwicklungen bestehender Produkte bzw. Produktinnovationen.

Aktiengesamtzahl:	2.249.523 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals:	2.249.523 EUR
Marktkapitalisierung:	8.660.664 EUR zum 14. Mai 2009
Transparenzlevel:	Entry Standard (Open Market)

Aktienstatistik 2008/2009

52-Wochen-Hoch:	4,75 EUR
52-Wochen-Tief:	2,49 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsen inkl. Xetra auf Tagesbasis:	ø 2.621 Stück pro Handelstag (vom 1. Januar 2008 – 14. Mai 2009)

Unternehmensinformationen

Gründungsdatum:	Gründung am 24. August 1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26. Oktober 2001
Rechnungslegungsstandard:	HGB
Ende des Geschäftsjahres:	31. Dezember
Handelsaufnahme:	14. November 2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Deutsche-Börse-Listing-Partner:	/BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München
Handelsmodell:	One auction only
Wertpapierkennnummer/ISIN:	540066, DE 0005400667
Bloomberg:	N2F.GR
Transparenzlevel:	Entry Standard/Open Market (Freiverkehr)
Gewichtung im Index/Entry All Share (Performance):	0,81 % (per 13. Mai 2009)
Freefloat Market Cap:	4.791.079 EUR (per 14. Mai 2009)

Börsennotierung

Instrumentenart:	Xetra (One auction only) Frankfurt im Open Market (Entry Standard) München M:access (seit 1. Februar 2007) Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
------------------	---



Ihr Ansprechpartner:
Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel.: +49 (0) 208-62000-54
Fax: +49 (0) 208-62000-99
irel@nanofocus.de
www.nanofocus.de

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex 2008 NanoFocus AG

ISIN-Kennnummer: DE0005400667

Wertpapierkennnummer: 540066, Entry Standard

Die NanoFocus AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG. Sie ist daher nicht verpflichtet, gemäß § 161 AktG eine Compliance-Erklärung zum Corporate Governance Kodex abzugeben.

Um das Vertrauen der Aktionäre, der Kunden und Mitarbeiter in die Leitung, Überwachung und Transparenz der NanoFocus AG zu erhalten und weiter zu fördern, hat die Gesellschaft beschlossen, eine freiwillige Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abzugeben.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären, dass die NanoFocus AG seit Abgabe ihrer letzten Entsprechenserklärung den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate-Governance-Kodex in der dort genannten Fassung unter Berücksichtigung der dortigen Ausnahmen entsprochen hat und ab 6. Juni 2008 in der ab diesem Zeitpunkt aktuellen Fassung mit folgenden Ausnahmen entsprochen hat und künftig entsprechen wird:“

1. Abweichungen bezüglich Empfehlungen:

Ziffer 3.8 (D&O-Versicherung)

Entgegen der Empfehlungen zur D&O-Versicherung enthält die D&O-Versicherung, die die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossen hat keinen Selbstbehalt. Die NanoFocus AG ist diesbezüglich der Ansicht, dass verantwortungsvolles Handeln für alle Organmitglieder eine selbstverständliche Pflicht ist und dass das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats der Gesellschaft ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt nicht verbessert werden können.

Ziffer 4.2.4 und 4.2.5 (Vergütung des Vorstands)

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Vorstandsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht individualisiert und aufgegliedert nach Bestandteilen im Corporate Governance Bericht aus.

Ziffer 5.3 (Bildung von Ausschüssen)

Der Aufsichtsrat hat keine Ausschüsse gebildet, da er lediglich aus drei Mitgliedern besteht.

Ziffer 5.4.6. (Vergütung des Aufsichtsrats)

Der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen werden nicht gesondert bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder berücksichtigt, da keine Ausschüsse gebildet wurden.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erfolgt ausschließlich nach festen Anteilen. Um unabhängig arbeiten und Entscheidungen treffen zu können, wird der Aufsichtsrat nicht variabel bzw. erfolgsorientiert vergütet.

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Aufsichtsratsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht individualisiert und aufgegliedert nach Bestandteilen im Corporate Governance Bericht aus.

Ziffer 6.1. (Veröffentlichung von Insiderinformationen)

Die Gesellschaft ist nicht gemäß § 15 WpHG zur Veröffentlichung von Insiderinformationen verpflichtet, da die Aktien nicht an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die unverzügliche Veröffentlichung erfolgt daher nur von im Tätigkeitsbereich des Emittenten eingetretenen Tatsachen auf dessen Internetseiten, wenn diese wegen ihrer Auswirkungen auf die Vermögens- oder Finanzlage oder auf den allgemeinen Geschäftsverlauf des Emittenten geeignet sind, den Börsenpreis der Aktien des Emittenten erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 6.2. (Mitteilungspflichten bei Veränderungen von Anteilen)

Die Gesellschaft unterliegt nicht den Mitteilungspflichten nach § 21 WpHG, da die Aktien nicht zum Handel an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die Gesellschaft wird Veränderungen der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung daher nur dann veröffentlichen, wenn diese eine wesentliche Veränderung im Sinne des § 19 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der Fassung vom 1. Oktober 2008 für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Teilbereich Entry Standard) darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Veränderung der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung geeignet ist, den Kurs der Aktie erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 7.1.1 und 7.1.2. (Rechnungslegung)

Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert. Sie ist daher nicht verpflichtet, Zwischenmitteilungen oder Quartalsfinanzberichte zu veröffentlichen.

Die Gesellschaft folgt den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse in der Fassung vom 1. Oktober 2008 (Teilbereich Entry Standard). Gemäß § 19 Abs. 2 lit. b) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen geprüften Jahresabschluss samt Lagebericht nach den für die Gesellschaft geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) oder nach International Financial Reporting Standard innerhalb von sechs Monaten nach Beendigung des für die Gesellschaft geltenden Berichtszeitraums auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Der geprüfte Jahresabschluss samt Lagebericht wird zusammen mit dem jeweiligen Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers oder dem Vermerk über dessen Versagung in deutscher oder englischer Sprache veröffentlicht.

Gemäß § 19 Abs. 2 lit. c) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen Halbjahresbericht innerhalb von 3 Monaten nach dem Ende des ersten Halbjahres eines jeden Geschäftsjahres auf den Internetseiten der Gesellschaft.

2. Abweichungen bezüglich Anregungen: Ziffer 2.3.4 (Übertragung der HV über moderne Kommunikationsmedien)

Die Gesellschaft verzichtet darauf, die Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien wie zum Beispiel das Internet zu übertragen. Angesichts der Größe der Gesellschaft und des überschaubaren Streubesitzes wäre der Aufwand unverhältnismäßig groß.

Ziffer 3.6 Satz 1 (AR mit Arbeitnehmer bzw. Aktionärsvertretern)

Ein mitbestimmter Aufsichtsrat liegt nicht vor. Die Regelung findet daher auf die Gesellschaft keine Anwendung.

Ziffer 6.6 (Angaben zum Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern)

Der Besitz von Aktien von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wird, auch wenn er einen Anteil von 1 % aller von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien

übersteigt, nicht im Corporate Governance Bericht angegeben. Die Gesellschaft gibt etwaigen Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder im jährlichen Geschäftsbericht an.“

Oberhausen, 24. Dezember 2008

Für den Vorstand
der NanoFocus AG

Für den Aufsichtsrat
der NanoFocus AG

gez. Dr. Schreier

gez. Terheyden

Diese Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der NanoFocus AG dauerhaft zugänglich gemacht unter www.nanofocus.de. Die nächste Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex werden der Vorstand und der Aufsichtsrat im Dezember 2009 abgeben.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mit dem vorliegenden Bericht möchte Sie der Aufsichtsrat der NanoFocus AG über seine Arbeit im Geschäftsjahr 2008 informieren. Das Jahr 2008 war ein erfolgreiches Jahr für die NanoFocus AG. Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2008 weist erstmals ein positives Ergebnis aus. Ein wichtiges Ziel ist damit erreicht worden. Nach langen und oftmals schwierigen Aufbaujahren ist aus der Idee der Firmengründer ein leistungsfähiges Unternehmen geworden, das bei der berührungslosen 3D-Oberflächenmessung im Mikro- und Nanometerbereich weltweit eine führende Rolle einnimmt. Vor allem in der produktionsnahen 3D-Qualitätssicherung sehen wir für die NanoFocus AG sehr gute Wachstumschancen. In einem gesamtwirtschaftlich derzeit schwierigen Umfeld ist das junge Unternehmen gut aufgestellt.

Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Umfassende Berichterstattung durch den Vorstand

Auch im Jahr 2008 haben wir die strategische und operative Entwicklung der NanoFocus AG aufmerksam begleitet. Wir wurden über alle wesentlichen Entscheidungen des Vorstands im Vorfeld informiert. Die für das Unternehmen richtungsweisenden Beschlüsse wurden ausführlich diskutiert und mit den Vorstandsmitgliedern abgestimmt. Unsere Empfehlungen und Hinweise wurden umgesetzt.

Im Jahr 2008 haben sechs Aufsichtsratssitzungen am 4. März, 9. Mai, 25. Juni, 16. Oktober sowie am 18. und 22. Dezember stattgefunden, in denen der Vorstand ausführlich Bericht erstattet hat. Weitere Gespräche zwischen einzelnen Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands haben während des gesamten Jahres stattgefunden. Aktuelle Finanzkennzahlen wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats regelmäßig zugesandt.

Themenschwerpunkte in 2008

In 2008 gab es bei unserer beratenden Tätigkeit vor allem drei Schwerpunkte: die Steigerung der Ertragskraft des Unternehmens, die Personalentscheidungen auf Vorstandsebene sowie die Anpassung der Betriebsorganisation und der Steuerungsinstrumente. Der strukturelle Ausbau des Unternehmens war ein wichtiges Anliegen des Aufsichtsrats in 2008, da wir hierin eine unabdingbare Voraussetzung für die Zukunft der NanoFocus AG sehen. Aus diesem Grund haben wir uns unter anderem ausführlich über Implementierung und Funktionsweise des Warenwirtschaftssystems informiert. Zudem ließen wir uns regelmäßig über den Fortgang der internen Umstrukturierung in

allen Unternehmensbereichen berichten. Es ist der NanoFocus AG gelungen, sich deutlich effizienter zu organisieren. Dies zieht sich durch die gesamte Betriebsstruktur, von der Standardisierung der Produkte und der Produktkategorien bis hin zur verbesserten Nutzung des ERP-Systems und einer leistungsfähigen Materialwirtschaft. All diese Prozesse wurden von uns kontrolliert und mit klaren Empfehlungen begleitet.

Risikomanagement

Der Aufsichtsrat hat sich während des gesamten Geschäftsjahres 2008 regelmäßig mit dem Risikomanagement der NanoFocus AG beschäftigt. So wurde die Nachfolge im Führungsgremium der NanoFocus AG frühzeitig durch die Aufnahme von Joachim Sorg in den Vorstand eingeleitet. Den Marktrisiken, die insbesondere im jetzt laufenden Geschäftsjahr bestehen, kann mit dem vorhandenen Risikomanagement sicher begegnet werden. Der Vorstand macht in seinem Lagebericht Ausführungen zu den wesentlichen Chancen und Risiken. Der Aufsichtsrat stimmt diesen Ausführungen zu.

Vor dem Hintergrund der weltweiten Wirtschaftskrise hat sich der Aufsichtsrat darüber hinaus die Überlegungen des Vorstands zu Worst-Case- und Best-Case-Szenarien für die NanoFocus AG und die damit verbundenen Maßnahmenpakete erläutern lassen. Wir werden uns auch weiterhin zeitnah über die aktuelle Entwicklung des Unternehmens informieren.

Nähe zum Unternehmen und zu seinen Mitarbeitern

Wir verstehen unsere Verantwortung als Aufsichtsrat als eine Tätigkeit in großer Nähe zum Unternehmen. In jeder Aufsichtsratssitzung haben wir uns deshalb zusätzlich schwerpunktmäßig mit einem ausgewählten Unternehmensbereich beschäftigt. Es wurden Betriebsbesichtigungen durchgeführt, und einzelne Mitarbeiter informierten ausführlich über ihre jeweiligen Verantwortungsbereiche innerhalb der NanoFocus AG und ihre aktuellen Tätigkeiten, Erfolge und Schwierigkeiten. Der Kontakt mit den Menschen, die für NanoFocus arbeiten, ist uns ein wichtiges Anliegen, das wir auch in Zukunft weiterverfolgen werden.

Gründung eines wissenschaftlichen Beirats

Die NanoFocus AG ist eine Mittelstandsfirma, die technologisch hochspezialisiert ist und weltweit reife Produkte auf den Markt bringt. Die Beibehaltung der technologischen Spitzenstellung ist deshalb aus unserer Sicht eine grundlegende Voraussetzung für den zukünftigen nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. Um diese Position zu sichern, wurde planmäßig in 2008 ein Fachbeirat gegründet, der den Kontakt zum wissenschaftlichen Umfeld und zur technologischen Entwicklung sicherstellt. Leiter des wissenschaftlichen Beirats ist Prof. Dr.-Ing. Stefan Altmeyer (FH Köln). Weitere Mitglieder sind Prof. Dr. Gerd Witt (Universität Duisburg-Essen) und Jürgen Valentin (CTO NanoFocus AG). Der Aufsichtsrat geht davon aus, dass sich dieser Personenkreis noch ausweiten wird. Der Beirat berichtet regelmäßig an Vorstand und Aufsichtsrat.

Veränderungen im Vorstand

In der Sitzung vom 22. Dezember 2008 stimmten die Aufsichtsratsmitglieder den neuen Vorstandsverträgen zu. Joachim Sorg wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2009 vom Aufsichtsrat als neues, zusätzliches Vorstandsmitglied berufen und übernimmt die Bereiche Finanzen, Administration und Controlling. Er ist bereits seit 2006 im Unternehmen für die Bereiche Investor Relations und Corporate Affairs verantwortlich. Die Verträge mit den bisherigen Vorständen Dr. Hans Hermann Schreier, Marcus Grigat und Jürgen Valentin wurden durch Abänderungsvereinbarungen mit Wirkung zum 1. Januar 2009 einander angeglichen. Die bisherigen Vorstandsverträge für Marcus Grigat und Jürgen Valentin sollen mit Ablauf 31. Dezember 2009 turnusmäßig verlängert werden. Die Verlängerung der Bestellung zum Vorstand findet mit dem Vertragsende statt. Zusätzlich sehen die mit Wirkung zum 1. Januar 2009 geänderten Dienstverträge der Vorstände der Gesellschaft eine variable Vergütungskomponente vor, die vom Aufsichtsrat für das jeweils neue Geschäftsjahr festgelegt wird. Für das Geschäftsjahr 2009 hat der Aufsichtsrat am 22. Dezember 2008 die entsprechende Zielvereinbarung verabschiedet.

Corporate Governance

Die Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex ist für Unternehmen, die im Entry-Standard gelistet sind, nicht vorgeschrieben. Der Vorstand hat sich jedoch schon Ende des Geschäftsjahres 2006 erstmals bewusst dafür entschieden, freiwillig die Entsprechenserklärung für die NanoFocus AG abzugeben und den Kodex größtenteils anzuwenden. Damit verpflichtet sich das Unternehmen zu einer offenen und transparenten Informationspolitik und zur größtmöglichen Einhaltung sämtlicher Empfehlungen und Verhaltensnormen. Die Aktionäre der NanoFocus AG haben damit dieselbe Sicherheit und Transparenz wie bei einem im geregelten Markt notierten Unternehmen. Der Aufsichtsrat unterstützt dies uneingeschränkt.

Jahresabschluss einstimmig festgestellt

In der Aufsichtsratssitzung vom 30. April 2009 erörterte der Aufsichtsrat den vom Vorstand nach HGB-Rechnungslegung aufgestellten und von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Susat & Partner OHG geprüften und mit dem uneingeschränkten Prüfungsvermerk versehenen Jahresabschluss der Gesellschaft für 2008. Der Abschlussprüfer erstattete uns in dieser Sitzung Bericht über die Prüfung und deren Ergebnisse.

Wir haben uns dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer sowie dem Lagebericht des Vorstands einstimmig angeschlossen. Einwendungen gegen den Jahresabschluss wurden nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt. Den Vorschlag des Vorstands, den Bilanzgewinn von 210 TEUR mit der Einstellung in die Gewinnrücklage zu verrechnen, hat der Aufsichtsrat einstimmig gebilligt.

Anerkennung und Dank

Der gesamte Aufsichtsrat spricht an dieser Stelle den Mitgliedern des Vorstands und den Mitarbeitern der Gesellschaft seinen Dank und seine Anerkennung für die im Geschäftsjahr 2008 geleistete Arbeit aus und gratuliert zum erfolgreichen Jahresabschluss.

Dieser Dank gilt insbesondere dem zum Jahresende scheidenden Vorstand Dr. Hans Hermann Schreier. Er hat nicht nur den Erfolg und die Ziele des Unternehmens entscheidend mitgeprägt, sondern auch durch seine Person den positiven Geist und die Innovationskraft der NanoFocus AG verkörpert wie kaum ein anderer. Dr. Schreier wird die Nachfolge zum Ende des laufenden Geschäftsjahres an seine langjährigen Managementkollegen übergeben.



Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrats

I. Wirtschaftsbericht [45](#) · II. Risikobericht [74](#) · III. Chancenbericht [76](#) · IV. Prognosebericht [77](#)
V. Nachtragsbericht [81](#) · VI. Forschung und Entwicklung [82](#) · VII. Zweigniederlassungsbericht [82](#)

I. Wirtschaftsbericht

I.1 Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Struktur der Gesellschaft

Die NanoFocus AG, nachfolgend auch „NanoFocus“ genannt, ist ein operativ tätiges Unternehmen auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich.

Die Gesellschaft hält eine hundertprozentige Beteiligung an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg. Deren Geschäftsgegenstand ist die Betreuung der Schutzrechte im Bereich Phasenmikroskopie. Darüber hinaus besteht seit 2006 die NanoFocus Inc. als hundertprozentige Tochtergesellschaft der NanoFocus AG in Glen Allen/Richmond, Virginia, USA. Sie wird in einer ersten Phase als Vertriebsgesellschaft geführt und vermarktet die NanoFocus-Produkte in Amerika.

In Asien wurde ebenfalls in 2006 ein Showroom eingerichtet, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird. Dieser unterstützt auch von dort die Vertriebspartner in den asiatischen Ländern.

NanoFocus ist seit dem 14.11.2005 am Teilbereich des Entry Standard des Open Market in Frankfurt am Kapitalmarkt gelistet. Seit der Prospektbilligung im August des Jahres 2006 ist die NanoFocus AG damit auch offiziell in den Handel eingebunden.

Die NanoFocus AG hatte zum 31.12.2008 drei Vorstandsmitglieder und insgesamt 49 Mitarbeiter.

Geschäftstätigkeit

Die Haupttätigkeiten der Gesellschaft sind die Entwicklung, die Fertigung und der weltweite Vertrieb von Geräten für die berührungslose 3D-Oberflächenanalyse („3D-Non-Contact“) zur Anwendung in allen Industriebranchen und betrieblichen Bereichen für die Qualitätssicherung und Materialwissenschaft.

NanoFocus ist ein „Enabler“ für Innovatoren im Mikro- bis Nanometerbereich und damit Ausrüster mit 3D-Oberflächenanalysetools (sog. Nanotools) für Labor und Produktion. Das Angebot umfasst zukünftig die fünf Produktkategorien „Standard“, „Modular“, „Integration“, „Business Solution“ und „Dienstleistungen“. Basis dafür bildet die Technologieplattform mit der flächenhaft bildgebenden NanoFocus- μ surf-Technologie (3D-Topometrie) und der punktförmig scannenden NanoFocus- μ scan-Technologie (2D/3D-Profilometrie). Zusätzlich bietet die Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige Systemsoftware an. Im Geschäftsjahr 2007 wurde die Technologieplattform um ein neues Verfahren, die sog. „Shape-from-Shading“-Technologie erweitert.

Das Unternehmen hat sich im Markt als Anbieter von 3D-Oberflächenanalysetools etabliert. NanoFocus ist national und international in der Gruppe der technologisch führenden Unternehmen im Bereich der berührungslosen 3D-Messtechnik zur hochauflösenden Charakterisierung von Funktionsoberflächen positioniert. NanoFocus strebt Technologie- und

Marktführerschaft in ausgewählten Marktsegmenten im Sinne der „Hidden-Champion“-Strategie an.

Zielsetzung

NanoFocus wird

langfristig:

- ▶ Industriestandards setzen und mit dem Trendmarkt der Miniaturisierung wachsen
- ▶ die Herstellung und den Vertrieb innovativer 3D-Oberflächenanalysesysteme zur produktionsnahen Prozessüberwachung nachhaltig ausbauen
- ▶ den Trend als „Enabler“ und Ausrüster für die Mikro- und Nanotechnologie mitgestalten und mit diesem Trend mitwachsen
- ▶ Erkenntnisgewinn zum Nutzen der NanoFocus-Kunden generieren
- ▶ langfristig, nachhaltig und profitabel wachsen

aktuell und kurzfristig:

- ▶ erfolgreich entwickelte Einzellösungen global skalieren und veredeln
- ▶ die Prozessstabilität komplexer Fertigungsapparaturen sichern
- ▶ Forschungsergebnisse verifizieren
- ▶ die bestehenden Grenzen der Licht-Technologien erweitern

I.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

I.1.1.1 Gesamtwirtschaftliche Situation (D, EU, USA, ASIEN)

I.1.1.2 Volkswirtschaftliche Parameter

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland hat sich in 2008 im Vergleich zum Vorjahr durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise dramatisch verschlechtert. Bereits ab März 2008 ging der IFO-Geschäftsklimaindex nachhaltig auf steile Talfahrt und fiel fast ununterbrochen bis zum aktuellen 18-Jahres-Tiefstand auf 82,1 Punkte im März 2009. Die Teilindizes hinsichtlich der Erwartung signalisieren im Moment leichte Erholungstendenzen, allerdings wird erst ab 93 Punkten eine Rückkehr zum normalen Konjunkturverlauf erwartet. Aktuell ist im Schnitt durchschnittlich 1 Punkt pro Monat als Verbesserung möglich, sodass erst in 10 Monaten ein Erreichen des Normalkorridors denkbar scheint. Optimisten gehen von einer Erholung der Indizes im zweiten Halbjahr aus.

ZEW

Der ZEW-Index ist als Konjunkturindex eine Größe, um das Wirtschaftsvertrauen auf Basis mittelfristiger Erwartungen bezüglich der Konjunktur- und Kapitalmarktentwicklung zu ermitteln. Er gilt als richtungsweisend für den prominenteren IFO-Geschäftsklimaindex.

Die ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland markierten im Berichtsjahr 2008 neue Tiefstände mit rund -65 Punkten, konnten aber den Negativtrend stoppen. Ab Oktober 2008 stieg der Index nachhaltig an und notierte im März 2009 bei nur noch -3,5 Punkten im Minus. Damit liegt die Zahl aber weiterhin

deutlich unter ihrem historischen Mittelwert von ca. 30,3 Punkten.

Auftragseingänge/BIP/Inflation

Die Volkswirte des DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.) erwarten für 2009 eine negative Konjunktorentwicklung mit einem BIP von $-1,1\%$. Ihre Prognosen sehen aber einen Silberstreif am Horizont und gehen davon aus, dass es ebenso steil in 2010 bergauf gehen könnte, wie es ab Mitte 2008 bergab ging und dass die Wirtschaft dann wieder wachsen könnte. Allerdings steckten viele Länder in der Krise, die für den deutschen Export wichtig sind: USA, Großbritannien, Japan, Spanien. Glimpflich davon kommen sollten nach DIW-Aussagen Osteuropa, Indien oder China. Erst 2010 sollte sich insgesamt die Besserung einstellen. Für 2010 prognostiziert der DIW ein positives BIP von $1,1\%$. Vor allem die Positionierung Deutschlands als Spitzen- und Hochtechnologielieferant könnte hierbei festigend in der Krisensituation wirken. Vom weltweiten Konjunkturereinbruch soll Deutschland zwar als Exportnation wegen des weltweiten Rückgangs der Nachfrage nach Investitionsgütern besonders betroffen sein, aber die Breite des Produktportfolios der deutschen Wirtschaft spräche dafür, dass Deutschland gestärkt aus der Krise hervorgehen könnte. „Wir haben es mit einer importierten Rezession und einer Strukturkrise der Auto- und Finanzbranche zu tun“, sagte DIW-Präsident Klaus Zimmermann.

Die Prognosen für das BIP im laufenden Geschäftsjahr liegen in der Bandbreite von $+0,2\%$ (Bundesregierung lt. Herbstgutachten 2008), im negativen Bereich bis zu $-2,2\%$ laut IFO-Institut (Stand: Ende März 2009).

Es wird Ende April eine weitere Revision bis zu $-4,5\%$ erwartet. Eine aktuelle negative Einschätzung zum BIP liegt bei -7% (Commerzbank).

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht von einem Anstieg der Weltwirtschaft von $0,5\%$ aus. Das wäre der niedrigste Zuwachs seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs.

USD/EUR

Der Euro hat im Berichtsjahr die Marke von 1,50 USD für 1 Euro hinter sich gelassen und notierte im Hoch bei fast 1,60 USD. Danach startete eine Abwärtsbewegung bis auf ca. 1,25 USD/EUR. Zum 31.12.2008 notierte der Greenback bei 1,40 USD/EUR. Ende März 2009 notierte die Währung dann wieder bei 1,35 USD/EUR.

Die Dollarentwicklung hat in Bereichen unter 1,35 USD/EUR positive Ergebniseffekte, über 1,40 USD/EUR ergebnisbelastende Auswirkungen für die NanoFocus AG.

Ein Währungsrisiko besteht für das operative Geschäft im überschaubaren Maße, da zum einen die Rechnungen der NanoFocus AG größtenteils in Euro fakturiert werden und zum anderen die Summe der Darlehen an die NanoFocus Inc. auf Dollarbasis im überschaubaren Rahmen ist. Durch Dollarverfall besteht ein Risiko in der absoluten Verteuerung der Produkte gegenüber den Wettbewerbern, die im Dollarraum produzieren und insbesondere in den USA und Asien anbieten. NanoFocus wird hier durch Vereinbarung fester Konditionen mit ausgesuchten Branchenpartnern im Ausland gegensteuern.

Die Entwicklung der kurz- und mittelfristigen Zinslandschaft wird auf niedrigem Niveau gesehen, sodass die Investitionsbedingungen insbesondere für Technologieunternehmen wie NanoFocus weiterhin sehr interessant bleiben.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das weltweite gesamtwirtschaftliche Umfeld extrem unsicher ist und das Interesse der weltweiten Politik an den eigenen schwachen Währungen groß ist, um eine höhere Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte auf dem Weltmarkt zu gewährleisten. Die internationale Investitionsbereitschaft für nachhaltige und die Energieeffizienz steigernde Industriegüter ist nicht zuletzt dank der neuen US-Regierung hoch. Hier von profitierte auch die NanoFocus AG in 2008. Dieser Trend wird voraussichtlich auch in 2009 anhalten.

1.1.1.3 Industriebranchen/Zielbranchen

Die NanoFocus AG rüstet alle industriellen Branchen mit Geräten aus. Somit ist das Geschäft der NanoFocus AG grundsätzlich nicht von einzelnen Branchen abhängig. Zurzeit werden jedoch schwerpunktmäßig Geräte in die Bereiche Maschinen- und Anlagenbau, Automotive-Industrie und Elektrotechnik/Elektronik verkauft.

Maschinen- und Anlagenbau

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ist nach dem 2. Rekordjahr 2008 weniger optimistisch für das laufende Geschäftsjahr: Der Auftragseingang im Maschinenbau brach im Q4–2008 um rund 40 % ein. Wie der Branchenverband VDMA verkündete, wird für das Gesamtjahr 2009 (Stand: 01.04.2009) ein Rückgang um 10–20 % erwartet.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus hat in 2008 bereits weniger in dieser Branche abgesetzt und erwartet Umsätze auf geringem Niveau für das laufende Jahr.

Elektrotechnik- und Elektroindustrie

Laut Bericht der Branchenorganisation ZVEI hat sich die ohnehin einsetzende zyklische Abwärtsbewegung im Jahr 2008 durch die Finanzkrise verstärkt.

Getrieben durch zuletzt starke Rückgänge bei den Auftragseingängen sei die reale (preisbereinigte) Produktion in der Elektroindustrie seit Oktober 2008 kräftig gesunken. Allein im Dezember 2008 wurde der Vorjahreswert um 8 % unterschritten. Über das gesamte Jahr 2008 waren die Orders um knapp 4 % gefallen (Inland: –1 %, Ausland: –8 %). Die Kapazitätsauslastung in der Elektroindustrie sei im Januar 2009 auf 78 % der betriebsüblichen Vollauslastung zurückgegangen. Dies wäre der niedrigste Wert seit 1983.

Mit einem Volumen von 7,4 Mrd. Euro (plus 8 % ggü. Vj.) habe die Elektroindustrie auch 2008 kräftig investiert. Für das Jahr 2009 planten die Unternehmen wiederum Investitionen von knapp 7 Mrd. Euro. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sollen 2009 um 6 % sogar auf 11,2 Mrd. Euro zunehmen – nach einem Plus von 7 % auf 10,6 Mrd. Euro 2008. Die Innovationsaufwendungen der Elektroindustrie werden den Planungen der Firmen zufolge auch in diesem Jahr wieder rund 16 Mrd. Euro erreichen. Die Zukunftsquote – das Verhältnis der Summe aus Investitionen und F&E-Aufwendungen zum Umsatz – bleibt mit rund 10 % stabil.

Bedeutung für NanoFocus

Die stagnierenden und rückläufigen Bereiche in der Branche stehen weniger im Fokus der NanoFocus-Anwendungen (z. B. Halbleiter), es wird vielmehr erwartet, dass NanoFocus von den Investitionsquoten und den stabil erwarteten Innovationsaufwendungen für 2009 profitieren wird.

Automotive

Die Abwrackprämie sei eine „gute Brücke“, bis die weltweite Auto-Nachfrage vielleicht 2010/11 wieder anspringe. Die Prämie allein könne die Branche aber nicht retten. 2009 wird das schwierigste Jahr, das die Autoindustrie seit dem Zweiten Weltkrieg durchlebt, erläutert Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA).

Der VDI (Verein Deutscher Ingenieure e. V.) ist optimistisch, dass die Autoindustrie mit erfolgreichen Innovationen aus der Absatzkrise kommen wird. Der VDI-Präsident Prof. Dr.-Ing. habil. Bruno O. Braun ist sich sicher und rechnet gleichzeitig mit einer Stabilisierung der Wirtschaftslage zur Mitte des nächsten Jahres.

Bedeutung für NanoFocus

Durch die Finanzkrise werden Investitionen in Innovationen beschleunigt und sollten dem VDI-Innovationsklima-Index, der Ende des Jahres auf historischem Tief notierte, wieder deutlich nach oben helfen. Kundenaktivitäten und Aussagen bestätigen diese Annahme, Innovationen nach vorne zu ziehen, um im Markt keine Nachteile im Verdrängungswettbewerb zu erleiden.

NanoFocus sieht sich im Automobil- und Zuliefererbereich, insbesondere aber im zukunftssträchtigen neuen Markt der Clean-Tech-Sektors, sehr gut positioniert.

Der Schwerpunkt im Automotive-Bereich liegt in der Forschung und Entwicklung und bei der immer bedeutenderen Qualitätssicherung neuer Technologien in der Produktion. Erste Systeme der Business Solution µsurf cylinder wurden in der ersten Generation bereits erfolgreich im Markt platziert und sollten sich 2009 weiter im Umsatz positiv niederschlagen. Ab 2010 erwartet NanoFocus deutliche Umsatzsteigerungen mit der weiterentwickelten zweiten Generation der Zylinderinspektionslösung für modernste Motoren. Die Entwicklungszyklen und die Errichtung neuer, innovativer Produktionsstraßen haben in diesen Bereichen Vorlaufzeiten von bis zu 8 Jahren.

Optische, medizinische und mechatronische Technologien

Der Weltmarkt für optische Technologien lag im Jahr 2005 bei bereits bedeutenden 150 Mrd. EUR (Quelle: SPECTARIS). Mehr als 100.000 Beschäftigte sind derzeit alleine in Deutschland in dieser Industrie beschäftigt. Nach Schätzungen des Branchenverbandes SPECTARIS hält die deutsche Industrie weiterhin bei den optischen Technologien einen Weltmarktanteil von rund 25 % und ist damit einer der Markt-, Technologie- und Innovationsführer.

Der Branchenverband bleibt insbesondere bei den Prognosen für den Markt für Analysen-, Bio- und Labortechnik von der Konjunkturkrise unbeeindruckt. Die Branche habe in 2008 die Umsätze mit 8 % und

Mitarbeiterzahlen mit 4,6 % deutlich steigern können. Der Anstieg der verkauften Geräte war im Inland überproportional. Für 2009 sind die Experten verhalten optimistisch und prognostizieren für das laufende Jahr insgesamt ein Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich. Positive Impulse seien insbesondere von der öffentlichen Hand zu erwarten, prognostiziert SPECTARIS-Geschäftsführer Sven Behrens.

Der Bereich Medizintechnik entwickelte sich zwar leicht rückläufig, hat aber immer noch positive Schwungkraft aus dem Ausland (Export steigt weiter an).

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus profitiert hiervon durch die Platzierung in einem großen Teilbereich dieses Marktes. Als Innovator im mechatronischen, medizintechnischen und optoelektronischen Bereich sollten die positiven Bewegungen in den Teilmärkten für die Unternehmensstrategie förderlich sein.

Solarbranche

Ende 2008 gab es in Deutschland bereits rund 15.000 Solarunternehmen, davon sind mehr als 200 in der Produktion tätig. Der Endkundenumsatz 2008 hätte rund 8 Mrd. Euro betragen. Für 2008 prognostizierte der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar) ein Wachstum bei der neuinstallierten Solarstromleistung von mindestens 35 % und ein Absatzplus bei der Solarwärme von 100 % im Vergleich zum Vorjahr. Verbandsgeschäftsführer Carsten Körnig: „Die Solarbranche zeigt in diesem Jahr eine starke Performance und erarbeitet sich eine gute Position für 2009“. Auch für das laufende Geschäftsjahr 2009 rechnet der Verband mit einem anhaltenden Branchenwachstum.

Der Großteil der Verbandsmitglieder geht vorerst von keinen gravierenden Auswirkungen der Finanzkrise auf ihre Geschäftstätigkeit aus; darauf deuten unter anderem die jüngst vorgelegten Ausblicke der börsennotierten Photovoltaikunternehmen hin.

Der Marktforscher iSuppli erwartet für 2009 hingegen einen Umsatzrückgang von 20 % weltweit auf absolut 12,9 Mrd. USD. Eine Stabilisierung des Marktes erwarten die Analysten erst für die zweite Jahreshälfte 2010. Das Marktvolumen in 2010 soll dann allerdings bei 17,8 Mrd. USD liegen.

Derzeit arbeiten rund 60.000 Menschen in der deutschen Solarbranche bei Produzenten, Zulieferern, Projektierern, im Großhandel und in Handwerksunternehmen. Immer mehr Länder bieten attraktive Absatzmärkte für Solartechnik „made in Germany“. In den nächsten 12 Jahren rechnet der Verband mit einem Anstieg der Exportquote bei der Photovoltaik von derzeit 46 auf 75 %. Neben neuen Märkten wie Italien und der Tschechischen Republik rücken die USA verstärkt in das Visier der exportorientierten Solarunternehmen. Die Vereinigten Staaten sind der viertgrößte Solarenergiemarkt der Welt – und dank verbesserter staatlicher Förderungen momentan auf dem besten Weg, diese Position weiter zu stärken.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus profitiert von der Fokussierung der produzierenden Unternehmen auf die Effektivität und Qualität der Solarzellen. Bisher standen Kapazitätsprobleme im Vordergrund. Dank Senkung der Förderentgelte und Verschärfung des Wettbewerbs sind Unternehmen nun zur Steigerung der Leistungsfähigkeit

von kristallinen und dünn-schichtigen Solarmodulen gezwungen. NanoFocus ist bereits jetzt Lösungsanbieter, Innovationspartner und Wegbegleiter für F&E und in Zukunft auch für die Produktionskontrolle. Durch ihre in den USA ansässige Tochter NanoFocus Inc. stellt die NanoFocus AG auch weiterhin eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit auf Veränderungen im Solarsektor des amerikanischen Marktes.

Risiken

Für alle genannten Branchen gelten die Risiken eines Ertragsrückgangs durch Verschiebung, Verminderung oder sogar vollständigen Ausfall von Aufträgen. Außerdem kann ein starker Euro die Exporterlöse beeinträchtigen, da Wettbewerbsnachteile entstehen können.

1.1.1.4 Technologien und Trends

Mikrosystemtechnik/MEMS

Ein Micro-Electro-Mechanical System (MEMS) ist die Kombination aus mechanischen Elementen, Sensoren, Aktoren und elektronischen Schaltungen auf einem Substrat bzw. Chip (siehe auch System on Chip, SoC). Innerhalb des VDMA ist die Mikrosystemtechnik (MST) eine Trendbranche. Ähnlich wie die Nanotechnologie ist die MST eine Schlüssel- und Querschnittstechnologie.

Im Bereich Micro Technology erwarten zwar nur 22 % der Unternehmen ein Wachstum im Bereich zwischen 0 % und 10 % für das laufende Geschäftsjahr 2009 und damit ein Konsolidierungsjahr innerhalb eines langfristigen Aufwärtstrends, jedoch ist der Trend langfristig ungebrochen.

Mikrosysteme sparen aufgrund ihrer geringen Größe Platz, Gewicht, Material und Energie. Über ihre integrierende Funktion liefert die Mikrosystemtechnik die nötigen Schnittstellen, um innovative Entwicklungen aus neuen Technologiefeldern wie der Bio- oder der Nanotechnik in Produkte zu integrieren. In der Mikrosystemtechnik liefert sich Deutschland ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den USA um die Innovations- und Marktführerschaft.

Die Wachstumschancen in der MST sind enorm. Das weltweite Marktvolumen liegt im dreistelligen Milliardenbereich; es werden jährliche Wachstumsraten von 16 % prognostiziert (Quelle: BMBF). Maßgebend für die Unterstützung und Einschätzung in diesen Berichten sind das Bundesforschungsministerium BMBF und der VDE sowie der Branchenverband der VDMA, Mikrotechniken und -komponenten.

Der Einsatz von MEMS ist überall dort denkbar und sinnvoll, wo Sensoren/Aktoren und Elektronik zusammenarbeiten. Medizinprodukte sowie Produkte aus den Bereichen Sicherheitstechnik, Sport, Life Sciences und Logistik können mit Hilfe von MEMS vielseitiger, einfacher, intelligenter, kleiner und leistungsfähiger werden.

Trends in diesem Segment werden das Outsourcing von Dienstleistungen, die Einbindung der Halbleiterhersteller in die Prozesse sowie die Verlagerung der hauseigenen Produktion hin zur Auftragsfertigung sein.

Nanotechnologie

Nanotechnologie gilt als Zukunftstechnologie schlechthin. Sie beschäftigt sich mit der Forschung und Konstruktion in sehr kleinen Strukturen: Ein Nanometer entspricht einem millionstel Millimeter. Anwendungen entstehen in der Energietechnik (Brennstoff- und Solarzellen), in der Umwelttechnik (Materialkreisläufe und Entsorgung) oder in der Informationstechnik (neue Speicher und Prozessoren), aber auch im Gesundheitsbereich. Die Anwendungsmöglichkeiten dieser Technologie sind immens.

Künftige Fortschritte der Nanotechnologie entscheiden mit über die weitere Entwicklung zukunftssträchtiger Branchen. Das Bundesforschungsministerium setzt auf diese Technologie und hat hierzu die neue „Nano-Initiative – Aktionsplan 2010“, die umfangreiche Fördermaßnahmen beinhaltet, vorgestellt.

Ausgangslage

Die industrielle Eroberung der Nanometerdimension hat bereits eingesetzt. Ähnlich wie in der Informationstechnik gehen die Erforschung der physikalischen Grundlagen und die Entwicklung und Markteinführung erster Produkte Hand in Hand. In der Elektronik gehört die nanoskalige Strukturierung bei der Chipherstellung oder bei der Entwicklung neuer Festplatten für Computer schon heute zum Handwerk. Aber auch für viele andere in Deutschland wichtige Industriebranchen wie Chemie, Pharma, Automobilbau, Informationstechnik oder Optik hängt die künftige Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte von der Erschließung des Nanokosmos ab. Die künftigen Fortschritte der Nanotechnologie sind entscheidend für die weitere Entwicklung dieser Industriesektoren.

Die hohe Aufmerksamkeit für Nanotechnologie als Schlüssel- und Querschnittstechnologie wächst nach wie vor. Mittlerweile haben fast alle Blue-Chip-Unternehmen sogar eine eigene Mikro- und Nanostrategie. Ein neuer Trend ist die Beratung durch externe Spezialisten und die externe Auftragsvergabe von Forschungs- und Produktionsaktivitäten.

2008 markierte laut Lux Research den vorläufigen Höhepunkt: Weltweit wurden 18,2 Mrd. USD in Nanotech-Forschung und -Entwicklung investiert. Es wird erwartet, dass aufgrund der Finanzkrise der Druck von öffentlichen Geldgebern zunehmen wird, Grundlagenforschung zugunsten von marktfähigen Anwendungen hinten anzustellen.

Lux Research, der namhafte US-Marktforscher, geht davon aus, dass die höchsten Margen bei Nanotech-basierten Zwischenprodukten (z. B. Batterien oder Katalysatoren) zu erzielen seien: 9 % derzeit und 15 % im Jahr 2015.

Eine neue Ausprägung sind auch die sog. „grünen Nanotechnologien“, deren Anteil am Umsatz des gesamten Nanotech-Marktes bis 2015 auf über 2 % des Gesamtmarktes von 2,6 Billionen USD ansteigen wird. Dann würden rund 57 Mrd. auf grüne Nanotechnologien entfallen. Das Marktvolumen für nanotechnologische Produkte und Dienstleistungen wird gemäß Lux Research jährliche Wachstumsraten von 15–17 % erzielen.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus ist als Pionier und Ausrüster in der Schlüsseltechnologie Nanotechnologie hervorragend positioniert und gehört zu den weltweiten Innovations-treibern. NanoFocus selbst stellt einerseits Geräte zur Charakterisierung von Mikro- und Nanostrukturen her, integriert aber andererseits auch nanotechnologische Komponenten in die eigenen Produkte.

Qualitätssicherung, Standardisierung und Normung

Die Sicherstellung der Qualität von mikro- und nanostrukturierten Produkten und Prozessen ist weltweit für alle Unternehmen und Institutionen ein strategischer Vorteil im globalen Wettbewerb. Produkt- und Prozessqualität erzeugen hohen Nutzen für den Anwender. Ungenügende Qualität kann umgekehrt zu wirtschaftlichen Schäden und Imageverlusten führen. Normen und Standards sind nicht nur ein Schlüssel für den Zugang zu Märkten, sie sind auch ein wichtiges Instrument, um den Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Industrie zu beschleunigen.

Das Bedürfnis der Anwender nach internationaler Konkurrenzfähigkeit, Marktdurchdringung und nach der Vermeidung von Produktionsschäden sowie umsatzrelevanten Imageverlusten bilden die Grundlage von NanoFocus als Ausrüster und Wegbereiter von High-End-3D-Qualitätssicherungssystemen.

In der Nanooptik werden ebenso wie in der Nanoelektronik außerordentlich hohe Ansprüche an die Qualität gestellt. Um diese Qualität zu gewährleisten, werden kontinuierliche Mess- und Prüfvorgänge von Arbeitsgegenständen und Umfeldbedingungen vorgenommen. Deshalb

hat die Beherrschung der dabei einzusetzenden Analyseverfahren eine hohe Priorität. Es ist auch erforderlich, die Qualitätssicherungsmaßnahmen bzw. Arbeitsvorschriften selbst zu validieren und bei Bedarf anzupassen.

Insgesamt zeigt sich, dass die Qualitätssicherung gerade in der Nanotechnologie aufgrund des Umgangs mit Nanomaterialien von großer Bedeutung ist. Sie gewährt die Reproduzierbarkeit und Einhaltung der Qualitätsstandards für Nanoprodukte und der notwendigen Prozessparameter.

Clean Tech

Clean Tech ist ein neuer Begriff, der Produkte, Strategien oder Dienstleistungen beschreibt, welche die operationale Leistung, Produktivität oder die Effizienz steigern und gleichzeitig Kosten, natürliche Ressourcen, den Energieverbrauch, Abfälle oder die Verschmutzung reduzieren.

Bereiche, in welchen der Begriff Clean Tech Verwendung findet, sind beispielhaft erneuerbare Energien, Energiespeicherung, Energieinfrastruktur, Gebäude, Mobilität, Luft und Umwelt. Beispiele von Technologien sind Energieeffizienz, nicht giftige Materialien, Wasserreinigung, Solarenergie, Windenergie und neue Modelle in der Konservierung von Energie. Clean Tech bedeutet, mit hocheffizienten Technologien und Innovationen, die bestehenden industriellen Verfahren zu optimieren und revolutionieren.

Energieeffizienz 2.0: In Europa und Deutschland entsprechen heute nur 10 % der verkauften Antriebe der höchsten Effizienzklasse von Motoren (EFF1), und international gelten noch höhere Effizienzstandards.

Bedeutung für NanoFocus

NanoFocus ist als Innovationsführer idealer Partner der Industrie, die weiter innovieren und optimieren will. Internationale Premiumautomobilhersteller haben das Produkt μ surf cylinder aus dem Hause NanoFocus als ein Effizienzsteigerungs- und Qualitätskontrollwerkzeug der neuesten Motorengeneration entdeckt. NanoFocus hilft hier Material und Messzeiten einzusparen und Emissionen zu reduzieren.

I.1.1.5 Positionierung im Markt

NanoFocus versteht sich als Enabler für alle innovativen Unternehmen, die sich mit der Veredelung ihrer Produkte und Prozesse vom Mikro- bis in den Nanometerbereich beschäftigen. Das Unternehmen ist Ausrüster mit leistungsfähigen 3D-Oberflächenanalysetools (Nanotools) für Industrien in allen betrieblichen Bereichen und allen Branchen.

Dabei verfolgt NanoFocus den „Top-Down-Ansatz“ in der Nanotechnologie, d. h. den physikalischen Weg von der Mikro- in die Nanotechnologie. NanoFocus nutzt diesen „Megatrend des 21. Jahrhunderts“, verbunden mit der weiterhin zukunftsweisenden Bedeutung der Qualitätssicherung. Die Industrien haben hierfür ein Grundbudget und einen Bedarf an werterhaltenden und Wachstum fördernden Investitionen. Durch die Geräte von NanoFocus können neue Technologien erforscht und bestehende veredelt werden. Damit werden Werte erhalten und neue geschaffen.

Im Vergleich zu den in der Qualitätssicherung bereits etablierten und reifen Verfahren (2D-Machine-Vision-Systemen) erfordert die Charakterisierung der Mikro- und Nanotechnologie neuartige Methoden und Systeme.

NanoFocus steht mit seinem kompletten Produktangebot (One-Stop-Shop) erst am Beginn der Wachstumsphase des Produktlebenszyklus der neueren 3D-Verfahren. Bisher werden primär mit Machine-Vision-Systemen 100 %-Kontrollen an jedem einzelnen Produkt durchgeführt. Diese Verfahren sind eingeschränkt hinsichtlich Auflösung und 3D-Präzision. Durch die ultrapräzise, hochauflösende und potenziell schnelle 3D-Messmöglichkeit wird eine Verlagerung des Qualitätssicherungsansatzes erreicht. Die Genauigkeit der NanoFocus-Messtechnologien ermöglicht die komplette Kontrolle und teilweise Regelung des Produktionsprozesses durch sehr genaue repräsentative und selektive Messungen.

Der Markt der „Nanotools“ ist dadurch gekennzeichnet, dass eine hohe Anzahl potenzieller Nachfrager einigen wenigen großen und kleinen Anbietern gegenüberstehen. NanoFocus will durch die Konzentration auf seine Stärken die sich bietenden Chancen des Nanotechnologietrends nutzen, um profitabel zu wachsen. Es wird eine sog. Matching-Strategie favorisiert: die Konzentration der internen Stärken auf die externen Chancen.

I.1.1.6 Hidden-Champion-Strategie

Der Markt für das „3D-Non-Contact“-Geschäft ist aufgrund des riesigen Potenzials an regelmäßig zu analysierenden Oberflächen sehr groß. Allerdings ist dieser Markt durch die Vielzahl an größeren und kleineren Marktnischen und eine Vielfalt an Applikationen gekennzeichnet.

Die unternehmerische Herausforderung ist die effektive Erschließung dieser vielfältigen Teilmärkte.

Diese Herausforderung beantwortet NanoFocus

- ▶ mit der Anwendung der Hidden-Champion-Strategie
- ▶ mit der Neustrukturierung des Leistungsprogramms in 5 Produktkategorien und
- ▶ durch die multiplikative Vertriebsstrategie.

Strategisches Ziel von NanoFocus ist es, als sog. „Hidden Champion“ die Technologie- und Marktführerschaft in den als bedeutsam ausgewählten Marktsegmenten zu erlangen.

Wichtige Merkmale und Elemente dieser Hidden-Champion-Strategie sind:

- ▶ der Wille und das Streben, der Beste zu sein und Einzigartigkeit zu erreichen,
- ▶ die hohe Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter,
- ▶ die Vielfalt an Kompetenzen und deren Bündelung zur Lösung komplexer Aufgaben,
- ▶ die bewusste Fokussierung der begrenzten Ressourcen sowie
- ▶ die Nutzung globaler Chancen.

I.1.2 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen (D, EU, USA, ASIEN)

Die politische Landschaft ist durch eine unternehmensorientierte und wachstumsfördernde Grundstruktur in Deutschland, der EU und den internationalen Industriestaaten gekennzeichnet.

International wird die Nanotechnologie als eine der Schlüsseltechnologien des angehenden 21. Jahrhunderts gesehen. Entsprechend groß ist die Bereitschaft, diesen Bereich weiter zu fördern: Als Schlüssel- und Querschnittstechnologie beeinflusst sie insbesondere auch Clean Tech, Innovationen im Solar- und Medizintechnikbereich und optische Technologien.

Im Bereich Mikro- und Nanotechnologie werden erste EU-Richtlinien in nationale DIN-Vorschriften ab 2009 umgesetzt.

Die Ende 2008 eskalierende Finanz- und Wirtschaftskrise löste eine positive politische Dynamik aus. Insbesondere der innovative Mittelstand wird durch regionale, nationale und internationale Förderprogramme unterstützt.

Durch die weltweite Forcierung der Sicherheitstechnik profitiert NanoFocus weiterhin durch seine einzigartigen „Fingerprint“-Technologien, die durch eigene Innovationen im Mikrosensorbereich weiter ausgebaut werden können.

Trotz der aktuellen weltweiten Wirtschaftskrise werden keine internationalen politischen Barrieren errichtet. Durch die neue US-Regierung werden weltweit positive Signale gesendet, bestehende Handelsbeschränkungen zu lockern bzw. aufzuheben. Entsprechende Erklärungen zum freien Handel wurden in der EU abgegeben. Weiterhin steht eine Neuregelung und Überwachung der internationalen Finanzmärkte an.

I.1.3 Umsatzentwicklung der NanoFocus AG

Die Umsätze sind im Berichtsjahr 2008 erneut deutlich angestiegen. Sie betragen 6.535 TEUR und liegen damit um 23 % über den Vergleichszahlen des Vorjahres in Höhe von 5.313 TEUR. Vom Umsatz entfallen 799 TEUR auf die Produktlinie μ scan (12,2 %), 3.168 TEUR auf die Produktlinie μ surf (48,5 %). Als OEM-Umsätze wurden 1.000 TEUR (15,3 %) getätigt. Über die Geräteumsätze mit μ surf und μ scan wird mit korrespondierenden Dienstleistungen ein Umsatzanteil von 24 % erzielt. Dies entspricht absolut 1.568 TEUR. Der Service umfasst Dienstleistungen an den Geräten wie Auslieferung, Wartung, Aufrüstung von Soft- und Hardware sowie Mieten, Schulungen und Messdienstleistungen.

Den größten Umsatzanteil mit einer überdurchschnittlichen Wachstumsrate zeigen erneut die Produkte der μ surf-Technologie. Damit haben sich die prozentualen Umsatzanteile erwartungsgemäß zugunsten der flächenhaft messenden Konfokal-Multipinhole-Technologie weiter verschoben. Da diese Technologie und die darauf basierenden μ surf-Produkte erst am Anfang der Lebenszykluskurve stehen, ist für diese

Produktlinie mit einem weiteren überdurchschnittlichen Wachstum zu rechnen.

Nichtsdestotrotz wird die μ scan-Technologie auch in 2009 ein bedeutender Umsatzträger bleiben. Insbesondere die Einsatzbereiche in der Elektronikindustrie erfordern spezielle Lösungen, die mit den μ scan-Geräten von NanoFocus hervorragend gelöst werden können. Korrespondierend zum Standardgerät „ μ surf explorer“ ist im letzten Geschäftsjahr ein Standardgerät „ μ scan explorer“ fertig gestellt worden und wird seit Anfang 2009 im Markt vertrieben. Ebenso ist ein neuartiger Liniensensor auf Basis der μ scan-Technologie entwickelt worden.

In beiden Produktlinien wurden zusammen 69 komplette Stand-Alone- bzw. OEM-3D-Qualitätssicherungssysteme und die damit zusammenhängenden Komponenten und Dienstleistungen verkauft. Das absolute Wachstum in verkauften Stückzahlen von 8 Stück entspricht einem Wachstum von 13 %. Wichtig für NanoFocus ist einerseits, dass die Preise und Werthaltigkeit der verkauften Geräte ebenfalls ansteigen, andererseits mit dem Standardgerät auch kostengünstige, sehr stark auf Preis-Leistung ausgerichtete Geräte angeboten werden.

Der Verkauf der Geräte des Typs μ surf steigerte sich planmäßig auf 59 Stück, gegenüber 40 in 2007 und 30 Geräten in 2006. Die Technologie vom Typ μ scan war geringer mit 10 Verkäufen in 2008 gegenüber 21 in 2007 und 18 Stück im Jahr 2006.

Gesamtleistung

Die Gesamtleistung, die sich aus den Komponenten Umsatz, Bestandserhöhungen, aktivierte Eigenleistungen und sonstige Erträge zusammensetzt, konnte im Berichtsjahr 2008 deutlich von 5.863 TEUR auf 7.020 TEUR gesteigert werden. NanoFocus erzielte hier einen Anstieg von über 19%. Ein Grund für den unterdurchschnittlichen Anstieg gegenüber dem Umsatz ist die planmäßige Reduzierung öffentlicher Förderung, die zu entsprechend niedrigeren sonstigen betrieblichen Erträgen führte.

Umsatzverteilung nach Regionen

Die Umsatzverteilung nach Regionen hat sich verändert. Entgegen der Planung waren die Umsätze in Asien aufgrund schlechter Investitionsstimmung für Industriegüter rückläufig. Auf dem nordamerikanischen Markt haben sich die Umsätze besser als geplant entwickelt. Für das laufende Jahr geht NanoFocus von einem stabilen nordamerikanischen und einem schwächeren asiatischen Geschäft aus.

Die aktuelle Verteilung lässt sich abgerundet wie folgt darstellen:

Umsatz nach Regionen	2008		2007	
	TEUR	%	TEUR	%
Deutschland	3.824	59	2.763	52
Nordamerika	1.628	25	797	15
Europa (ohne Deutschl.)	802	12	1.063	20
Asien	281	4	691	13

Umsatzverteilung nach Branchen

Die Entwicklung der Umsatzverteilung nach Branchen lässt sich wie folgt darstellen:

Umsatz nach Branchen	2008	2007
	%	%
Materialwissenschaft	25	26
Fingerprint/Public Safety	20	15
Automotive (Clean Tech)	16	6
Medizintechnik/MEMS	13	7
Maschinen/Werkzeuge/Druck	9	19
Solar	8	k. A.
Elektronik	7	17
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	2	10

NanoFocus ist grundsätzlich in allen industriellen Branchen vertreten, jedoch nicht wesentlich von einer Branche abhängig. Durch den Verkauf in fast alle Industriebereiche wird das Risikoprofil des Umsatzes gestreut. Die Verschiebung der Branchengewichte gibt Aufschluss darüber, in welchen Branchen aktuell ein Boom bei der Forschung bzw. Fertigung besteht. Das Geschäftsmodell ist durch die Branchenvielfalt der Kunden diversifiziert.

NanoFocus hat in 2008 seinen Branchenschwerpunkt im Bereich der konjunktur-unabhängigen Materialwissenschaft bei 25% auf einem hohen Niveau stabilisiert. Der Grund hierfür liegt nach wie vor in der Bedeutung zahlreicher Werkstoffinnovationen, die mit Hilfe der NanoFocus-Geräte erforscht und entwickelt werden können. Auch für 2009 erwartet NanoFocus in diesem Bereich eine gewohnt stabile Nachfrage.

Der Bereich Public Safety zeigt steigende Umsätze. Der Hauptkunde ist der weltweit führende Anbieter für Geschossprüfmaschinen in der Forensik, FTI aus Kanada. NanoFocus erwartet im laufenden Geschäftsjahr ein Auftragsvolumen auf gleich bleibend hohem Niveau.

Der Umsatzanteil im Bereich Automotive (CleanTech) hat sich mit 16 % annähernd verdreifacht. NanoFocus hat im letzten Jahr die erfolgreich eingeführte Business Solution μ surf cylinder weiterentwickelt. Der internationale Durchbruch in der Produktion steht in den nächsten beiden Jahren an. Wir erwarten daher für diese Branche auch deutliche Impulse für das Geschäftsjahr 2009, die sich ab 2010 als Umsatz widerspiegeln werden.

Darüber hinaus steht in 2009 das neue 3D-Inline-Qualitätskontrollverfahren als Applikation an, welches bereits während der Entwicklungsphase in der Automobilindustrie großen Zuspruch fand (Shape-from-Shading-Technologie).

Die Medizintechnik/MEMS hat sich mit einem Anteil von 13 % am Umsatz nahezu verdoppelt. NanoFocus hat hier Wiederholungskäufe im Implantatbereich und hervorragende Einzellösungen im Dentalbereich tätigen können. Für diese Wachstumsbranche sehen wir eine steigende Nachfrage. NanoFocus konzentriert die Aktivitäten auf den Ausbau dieser Ertragsquelle.

Der nächste Bereich ist die konjunkturzyklische Branche Maschinen/Werkzeuge mit einem Umsatzanteil von 9 % (Vorjahr: 19 %). Der Rückgang von 10 Prozentpunkten korrespondiert mit dem rückläufigen Geschäft

im Maschinen- und Anlagenbau. Die NanoFocus AG erwartet für 2009 eine weitere Konsolidierung auf dem in 2008 erreichten Niveau.

Der Einstieg in den Solarmarkt ist im Berichtsjahr 2008 sowohl im kristallinen als auch im Dünnschichtbereich mit einem Umsatzanteil von 8 % sehr erfolgreich gelungen. Über diese Branche wird aufgrund ihrer zukünftigen Bedeutung neu und separat berichtet. NanoFocus wird im laufenden Geschäftsjahr erstmals eine Business Solution im Bereich Solar präsentieren.

Die stark konjunkturabhängige Branche Elektronik/Elektrotechnik reduzierte den Umsatzanteil auf 7 % (Vorjahr: 17 %). Auf diesem konsolidiertem Niveau erwartet die NanoFocus AG weiter sinkende Nachfrage.

Der prozyklische Bereich Chemie, Papier, Keramik und Kunststoffe zeigte sich schwach im Berichtsjahr mit einem Anteil von 2 %. Der Bereich wird in Zukunft nach wie vor für die NanoFocus AG Bedeutung haben. Durch Innovationsentwicklung und generellen Bedeutungszuwachs der Mikro- und Nanotechnologie in diesem Bereich wird NanoFocus Potenziale generieren.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass im Geschäftsjahr 2008 weitere Skalierungseffekte durch die Markteinführung von Standardprodukten gegriffen haben. NanoFocus geht für das Jahr 2009 von einer Fortsetzung dieses Trends aus. Wir streben weiterhin ein Grundwachstum von 20 % an, was sich allerdings aufgrund des unsicheren wirtschaftlichen Umfeldes auf künftige Geschäftsjahre verschieben kann.

NanoFocus generiert den Umsatz primär durch einen hauseigenen Vertrieb. Externe Kooperations- und Vertriebspartner werden dabei im Sinne eines Partnermodells integriert. NanoFocus nutzt hier die Branchenexpertise seiner Partner und deren Kundenzugang, um die technologisch führenden Produkte in einer Vielzahl von Marktnischen zu platzieren. In diesen Nischen wird die Technologie- und Marktführerschaft angestrebt.

Der Vertrieb der NanoFocus AG wird weiter ausgebaut. Neben personeller Verstärkung der Abteilung vor Ort ist insbesondere der indirekte Vertrieb durch Partner in ausgewählten Branchen eine Strategie für 2009. NanoFocus hat im Laufe des Geschäftsjahres ein standardisiertes Partnermodell etabliert. Dies gilt insbesondere für die USA, wo ein Repräsentantenetzwerk (Handelsvertreter) mit 12 qualifizierten Partnern erfolgreich aufgebaut wurde.

Die öffentliche Wahrnehmung der NanoFocus AG ist im Berichtsjahr erwartungsgemäß gestiegen. Neben zahlreichen Veröffentlichungen in Fachmagazinen sorgen Aktivitäten am Kapitalmarkt für mehr Präsenz der Marke NanoFocus. Die Investitionsneigung ist gegen Ende des Geschäftsjahres spürbar zurückgegangen. NanoFocus ist dennoch zuversichtlich, seine Planziele zu erreichen. Gründe dafür sind ein diversifiziertes Geschäftsmodell (Produkte, Branchen, Regionen), Nischenpositionierung in Wachstumsmärkten und eine gefüllte Innovationspipeline.

I.1.4 Produktion

Die Produktion bei NanoFocus ist gekennzeichnet durch eine flache Fertigungstiefe. Das Konzept standardisierter Module ermöglicht eine Erfüllung des Kundenbedarfs bei optimierten Produktionskosten und ist im Laufe des Geschäftsjahres 2008 um Standardgeräte erweitert worden.

Einfache Komponenten werden zur Fertigung an externe Zulieferer vergeben. Wichtige Kernkomponenten werden bei NanoFocus selbst gefertigt, integriert und nach abschließenden Qualitätstests an die Kunden ausgeliefert. Auf diese Weise kann NanoFocus kurze Fertigungszeiten sicherstellen. Bei optimaler Logistik beträgt die Endmontage rund einen halben Tag für ein Standard-µscan und anderthalb Tage für ein Produkt der Marke µsurf.

Durch eine fortlaufende Professionalisierung in den Organisationsabläufen und eine großzügigere Gestaltung der Betriebsflächen ist die Aufstockung der Produktion bei Bedarf schnell möglich, insbesondere hinsichtlich der OEM-Zulieferung der µsurf-Technologie. Kurzfristig können dann bis zu 100 weitere zusätzliche Systeme gefertigt werden.

Mit dem Umzug in ein neues und größeres Gebäude am Standort Oberhausen wurde bereits im Jahr 2006 insbesondere die Fläche für die Fertigung ausgeweitet und den Abläufen gemäß aufgeteilt. Die Teilschritte Arbeitsvorbereitung, Modulfertigung (Optik, Elektronik, Mechanik), Assemblierung, Lagerhaltung und Versand wurden an die räumliche Gliederung des Fertigungsprozesses angepasst. Es besteht darüber

hinaus die Option auf weitere Produktionsflächen, die bei Bedarf hinzugemietet werden können.

Die ISO-Zertifizierung wurde in 2008 weiter vorangetrieben, ein Audit soll im Laufe des Jahres 2009 erfolgreich abgenommen werden. Die Optimierung der Geschäftsprozesse, insbesondere der Fertigungsabläufe, steht dabei im Vordergrund. Die Zertifizierung ist ein neues Qualitätssiegel für die Produktion der NanoFocus AG.

In diesem Zusammenhang wurden bereits in der Vergangenheit und werden auch in der Zukunft das Warenwirtschaftssystem und die Prozessabläufe weiter optimiert. Mit der Realisierung einer staubfreien Produktionsumgebung wurden die Fertigungsbedingungen für die Optikmodule erhöht. Die Verwaltung der Materialwirtschaft ist Teil des firmeneigenen ERP-Systems.

Die Produktion der Standardgeräte wurde erfolgreich aufgenommen. Am Produktionsstandort Oberhausen (NRW) könnte rund das Dreifache des bisherigen Outputs produziert werden.

Durch die erfolgreiche Durchführung der Ausweitung und internen Prozessoptimierung wurden optimale Strukturen geschaffen, um die nächste Wachstumsstufe der NanoFocus AG zu verwirklichen.

I.1.5 Beschaffungsmarkt

Verfügbarkeit und Preise für eingekaufte Waren, Dienstleistungen und Fertigungskomponenten lagen im Rahmen der Unternehmensplanung. Zum einen durch Kostensenkungen beim Einkauf und Produktinnovationen im Bauteilbereich und zum anderen durch Ausbau der Servicedienstleistungen konnte die Materialquote um ca. 3 Prozentpunkte reduziert werden.

Preisentwicklung

Preissteigerungen beim Einkauf einiger Komponenten konnten durch Vereinbarungen über die Abnahme garantierter Mengen bzw. durch Rahmenverträge vermieden werden.

Bestandsgefährdende Abhängigkeiten von Lieferanten bestehen nicht. Bei möglichem Ausfall stehen ausreichend Alternativen zur Verfügung, was vorübergehend mit einem höheren monetären und zeitlichen Aufwand verbunden sein kann.

I.1.6 Personal- und Sozialbereich

Mitarbeiterführung und -beteiligung

Die Grundlagen der Mitarbeiterführung sind bei NanoFocus in der Corporate Identity als gemeinsame Unternehmenswerte festgelegt.

Unternehmenskultur und Kommunikation

NanoFocus versteht sich als ein in den Börsenhandel eingebundenes Familienunternehmen. Es verbindet die Vorteile eines kapitalmarktorientierten Unternehmens mit familiär geprägten Strukturen. Auf die Vielfalt

der Kompetenzen wird Wert gelegt – NanoFocus begreift sich als interdisziplinäres Team, um komplexe Aufgaben zu lösen. In diesem Zuge wurde NanoFocus im Berichtsjahr vom Handelsblatt als „Fair Company“ ausgezeichnet. Die Verbesserung der Unternehmenskommunikation und der gegenseitigen Wertschätzung aller betrieblichen Ebenen bleibt eine permanente Herausforderung. Der gute Kommunikationsfluss wurde durch regelmäßige Mitarbeiterversammlungen, Abteilungsleitersitzungen, Newsletter und Betriebsveranstaltungen beibehalten. Im Jahr 2008 wurde traditionell ein Firmenausflug mit hoher Beteiligung durchgeführt. Auch für das kommende Jahr sind Aktivitäten geplant, die die Identifizierung mit dem Unternehmen erhöhen: Aktivitäten im Rahmen des 15-jährigen Bestehens des Unternehmens und Events im Zuge der Red-Dot-Verleihung für den µsurf explorer.

Die moderne Unternehmenskultur spiegelt sich auch in der weiterentwickelten Corporate Identity wider. Sichtbare Ausprägungen dafür sind die aktualisierte Imagebroschüre, der Geschäftsbericht, Unternehmenspräsentationen, ein einheitlicher Firmenauftritt und neue Produktdatenblätter. Im Geschäftsjahr 2009 wird erstmals ein exklusiver Kunden-Newsletter ins Leben gerufen.

Personalmanagement

Die Grundlage des praxisbezogenen Personalmanagements ist auf kleine Unternehmen zugeschnitten und wird erfolgreich praktiziert. Im Geschäftsjahr 2008 wurde ein mit Hilfe eines Fachexperten entwickelter Leitfaden für das jährliche Mitarbeitergespräch erfolgreich angewendet.

Ende 2008 waren insgesamt 49 Mitarbeiter beschäftigt, davon 33 in Vollzeit, 4 in Teilzeit, 4 Auszubildende, 1 Doktorandin und 7 Praktikanten. Am Standort Oberhausen waren durchschnittlich 44 Mitarbeiter tätig. Hinzuzurechnen sind 2 freie Vertriebsmitarbeiter, die für NanoFocus tätig waren. Daneben ist 1 Person bei der NanoFocus Inc. beschäftigt.

Personalverteilung nach Abteilungen 2008

Abteilung	Anteil
	%
IT	2,0
Kaufmännische Abteilung + IR	12,5
F&E	14,5
Software	12,0
Service	4,0
Applikation	10,0
Fertigung	12,5
Vertrieb + Marketing	22,5
Vorstand, Sekretariat	10,0

Im Jahre 2008 wurde die Projektmatrixorganisation den zukünftigen Aufgaben angepasst. Weitere Informationen unter Kapitel I.1.9.2.

Umsatz pro Person

Der Umsatz pro Person konnte bezogen auf durchschnittlich 33 Vollbeschäftigte auf ca. 198 TEUR im Jahr 2008 gesteigert werden. Im Vorjahr wurden bei 35 Vollbeschäftigten 152 TEUR pro Mitarbeiter erwirtschaftet.

Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung des Vorstandes ist zum Teil erfolgsabhängig. Die Angemessenheit der Konditionen wurde durch ein externes Gutachten belegt und in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat im Dienstvertrag dokumentiert.

Qualifikation der Mitarbeiter

Etwa zwei Drittel der Mitarbeiter haben einen akademischen Abschluss, die Mehrzahl im technisch-wissenschaftlichen Bereich. Weiterhin haben ca. 10 % für Fachbereiche relevante Spezialabschlüsse. Dies sind entscheidende Grundlagen für die hohe technologische Kompetenz der NanoFocus AG und für die zukünftige erfolgreiche Durchführung technologischer Innovationen.

Die NanoFocus AG weist attraktive Merkmale für die Gewinnung hoch qualifizierter und motivierter Mitarbeiter auf: eine wertschätzende Unternehmenskultur, weitgehend eigenverantwortliche Handlungsmöglichkeiten, Flexibilität in der Gestaltung der Arbeiten sowie technologische und wirtschaftliche Herausforderungen. Die Attraktivität von NanoFocus als Arbeitgeber äußert sich in der Vielzahl proaktiver Bewerber für nicht ausgeschriebene Stellen. Zudem ist Oberhausen im Zentrum des Ruhrgebietes ein Standort mit hervorragender Infrastruktur und einer hohen Dichte qualifizierter Menschen.

I.1.7 Umweltschutz und Sustainability

Die NanoFocus AG ist in den Industriebereichen optische, medizinische und mechatronische Technologie tätig. Umweltschutzgefährdungen werden naturgemäß nicht gesehen, da lediglich feine Strukturen durch Lichttechnologie berührungsfrei und ohne Einsatz von Hilfsmitteln gemessen werden.

Risiken aus speziellen Gefährdungspotenzialen der Nanotechnologie werden derzeit von Experten diskutiert. Dies gilt jedoch in erster Linie für Nanopartikel. Da die NanoFocus AG Funktionsoberflächen in nanoskaligen Dimensionen auf technischen Oberflächen charakterisiert und diese mit dem Substratkörper in der Regel fest verbunden bzw. in dieser Matrix eingebunden sind, ist für NanoFocus eine Gefährdung der Umwelt zum gegenwärtigen Wissensstand nicht erkennbar.

Umweltschutz allgemein

Die wesentlichen Bauteile der NanoFocus-Systeme sind langlebig und können entweder aufgerüstet, wiederverwertet oder kostenfrei an NanoFocus zurückgegeben werden.

NanoFocus kauft fertige Komponenten hinzu und achtet bei der Herstellerwahl auf Umweltverträglichkeit. Ein Großteil der Komponenten entstammt den ebenfalls reinen Bereichen Feinmechanik und Optik.

Produktherstellung

Die Produkte der NanoFocus AG sind komplex, jedoch größtenteils aus umweltverträglichen Teilen und Komponenten hergestellt. Durch eigene Entwicklungsarbeiten konnte der naturgemäß geringe Anteil kritischer Bauteile weiter verringert werden. Das Volumen elektronischer Komponenten wurde teilweise um den Faktor 10 gesenkt, die Leistungsfähigkeit aber trotzdem gesteigert.

Umweltgefährdende Auswirkungen der NanoFocus-Geschäftstätigkeit sind aufgrund der flachen Produktion mit vorgeplanten Arbeitsschritten sowie einer reinen Fertigung (ohne Schmiermittel) nicht zu erwarten. Bleihaltige Komponenten sind in den Geräten nicht enthalten. In geringem Maße wird Lötzinn zur Platinenfertigung eingesetzt. Primär werden Stahl, Aluminium, optisches Glas, Granit, LEDs und Elektronikmaterial zur Herstellung verwendet.

Anwendung der Produkte

Die Benutzung der NanoFocus-Produkte birgt keinerlei Risiken für den Nutzer. Es wird lediglich berührungslos und ohne Einsatz von Chemie unter normalen atmosphärischen Bedingungen durch optische Systeme mit Softwareunterstützung gemessen.

Entsorgung

Zurückgegebene Produkte und Baukomponenten werden, falls nötig, von NanoFocus gattungsgerecht im Rahmen der deutschen Umweltvorschriften entsorgt.

I.1.8 Wichtige Vorgänge im Berichtsjahr

Die Strategie der Kundenbindung, d.h. der Ausbau der Geschäftstätigkeit mit bestehenden Kunden, konnte weiter erfolgreich in die Tat umgesetzt werden.

Die wichtigsten Vorgänge und Geschäftstätigkeiten in 2008:

1. Die Technologieplattform wurde in der Breite und Tiefe erweitert:
 - ▶ Erster Auftrag im Bereich „Shape-from-Shading“
 - ▶ Vorbereitung der Markteinführung des Standardgeräts *µscan explorer*
 - ▶ Weiterentwicklung der Softwarelösung *µsoft automation*
2. Das Produktprogramm wurde explizit in Form von fünf Produktkategorien einschließlich der Dienstleistungen neu definiert. Diese sind bestimmt durch Produktspezifikation, Angebotsdefinition, Zielgruppe und Vertriebsweg. Diese Kategorien werden zukünftig auch nach dem geplanten IFRS-Reporting die strategisch relevanten internen Segmente bilden.
3. Die Marketing- und Vertriebsstrategie wurde erfolgreich umgesetzt. Alle 3 Säulen haben zum Wachstum beigetragen.

- (I)
 - ▶ Personeller Ausbau des Eigenvertriebs in Deutschland
 - ▶ Durchführung von Produkt-Roadshows
 - ▶ Erfolgreicher Verkauf des Standardproduktes *µsurf explorer*
 - ▶ Ausbau der Key-Account-Geschäftsbeziehungen
- (II)
 - ▶ Gewinnung weiterer Partner zur Erschließung von Marktnischen (z. B. Automotive [Clean Tech] – Olympus für Business Solutions)
- (III)
 - ▶ Gewinnung von Vertriebspartnern, Etablierung eines Standardvertriebspackages
 - ▶ USA: Erfolgreicher Aufbau einer REP-Organisation für die Standardprodukte
 - ▶ Europa: Erste Aufträge durch neue Vertriebspartner in Frankreich und Spanien
- 4. Durchführung mehrerer Entwicklungsarbeiten für Großunternehmen mit der Perspektive der Produktionsaufnahme bei erfolgreicher Entwicklung in 2010
- 5. Neue IT-Infrastruktur; Intensive Erweiterung des ERP-Systems und der Organisationsberatung
- 6. Einrichtung eines wissenschaftlichen Beirats
- 7. Personalwesen: Anwendung des bei NanoFocus entwickelten MAG-Leitfadens für das jährliche Mitarbeitergespräch

I.1.9 Sonstige Darstellung

I.1.9.1 Stärken und Schwächen des Unternehmens Stärken

- ▶ NanoFocus ist ein Pionier im Bereich Mikro- und Nanometrologie.
- ▶ NanoFocus ist der technologisch führende Anbieter im Bereich prozessnaher 3D-Topometrie (Multipinhole-Technologie).
- ▶ NanoFocus ist als Lösungsanbieter und Ausrüster für Produktion und Labor in stark und nachhaltig wachsenden Marktsegmenten tätig.
- ▶ Ein etablierter internationaler Kundenstamm aus unterschiedlichen Industriebranchen und Forschungsbereichen nutzt weltweit die NanoFocus-Produkte.
- ▶ NanoFocus ist ein Spezialist für kundenorientierte Applikationen. Mit führenden Unternehmen und Instituten erfolgt ein fortlaufender wissenschaftlicher und technischer Informationsaustausch.
- ▶ NanoFocus verfügt über ein weitreichendes und patentgeschütztes Know-how auf dem Gebiet der hochgenauen optischen dreidimensionalen Analyse- und Messverfahren für Mikro- und Nanostrukturen.
- ▶ NanoFocus betreibt eigene Forschung und Entwicklung mit einem interdisziplinären Team.
- ▶ Die Kernkompetenzen kommen aus einer Hand (One-Stop-Shop).
- ▶ NanoFocus beschäftigt hoch qualifizierte Mitarbeiter. 75 % haben einen technisch-wissenschaftlichen oder fachspezifischen Abschluss und arbeiten praxis- und lösungsorientiert.

- ▶ Das NanoFocus-Management-Team deckt die notwendigen Führungskompetenzen im dreiköpfigen Vorstand vollständig ab. Seit dem 1. Januar 2009 wird der kaufmännische Bereich durch ein weiteres Vorstandsmitglied vertreten.
- ▶ Die Bestandssicherheit für das Unternehmen wird durch die unternehmerische Beteiligung der Know-how-Träger und einen ausgewogenen Altersmix der Vorstandsmitglieder erreicht. Ein Großteil der Aktien wird von ehemaligen Firmengründern und Vorstandsmitgliedern gehalten. Sie haben ihre Lock-up-Vereinbarungen freiwillig verlängert.
- ▶ Durch die Listingaufnahme im Entry Standard (Freiverkehr) wurde mit der Aktie ein alternativer Kapitalzugang zur Expansion des Geschäftes geschaffen:
- ▶ Als ein in den Börsenhandel eingebundenes Unternehmen verfügt NanoFocus über die Möglichkeit, die Aktie zur Finanzierung unternehmerischer Akquisitionen einzusetzen.
- ▶ NanoFocus versteht sich als ein im Börsenhandel gelistetes Familienunternehmen. Es verbindet die Vorteile eines kapitalmarktorientierten Unternehmens mit familiär geprägten Strukturen.

Schwächen

- ▶ Der Grad der internationalen Marktbearbeitung ist noch zu gering.
- ▶ Erfolgreiche Anwendungen, insbesondere Standardprodukte, wurden bisher ungenügend skaliert.
- ▶ Internationale Vergleichbarkeit ist durch die bisher fehlende IFRS-Bilanzierung nicht gegeben.

- ▶ Durch die bisher noch schwache Kapitalausstattung ist eine proaktive Marktbearbeitung nur zurückhaltend verfolgt worden.
- ▶ Ertragsschwäche durch Aufbau eines Wachstumsunternehmens.

1.1.9.2 Interne Organisation und Entscheidungsfindung

Die Aufbau- und Ablauforganisation von NanoFocus ist auf der Grundlage einer Projekt-Matrixorganisation konzipiert. Die routinemäßig anfallenden Aufgaben werden im Rahmen einer Linienorganisation durchgeführt, komplexe Projektaufgaben werden durch abteilungsübergreifende Teams bearbeitet.

Der Vorstand führt die Geschäfte im Rahmen einer Geschäftsordnung, die eine Einbindung und Zustimmung des Aufsichtsrats bei außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen vorsieht. Im Berichtszeitraum handelte der Aufsichtsrat gemäß seiner Geschäftsordnung, die im Einklang mit den Vorgaben des Corporate-Governance-Kodex steht.

Vier Funktionsbereiche und ein Stab wurden vom dreiköpfigen Vorstand geführt und sind als Linienorganisation mit eindeutiger Aufgabenbeschreibung und funktionaler Einbindung mit Über- und Unterstellungen aufgebaut. Die Aufgaben des Tagesgeschäfts sind in Form von Stellenbeschreibungen niedergelegt.

Strategische Projekte und Business Development werden als Projektmatrix in Form von „dotted lines“ organisiert, d. h. in flexiblen Teamstrukturen mit unabhängiger Weisungsbefugnis.

Die Ablauforganisation wichtiger Querschnittsaufgaben wie Auftragsbearbeitung oder Produktinnovationen ist dokumentiert. Derzeit wird an der ISO-9001-Zertifizierung gearbeitet, die im Jahr 2009 fertig gestellt sein wird. Im Rahmen dieses Prozesses werden alle Abläufe auf Aktualität, Effektivität und Wirksamkeit hin überprüft.

Im Geschäftsjahr 2008 wurde die Aufbau- und Ablauforganisation den zukünftigen Erfordernissen angepasst. Dies beinhaltet insbesondere den Ausbau des kaufmännischen Bereichs mit Administration, Finanzen und Controlling sowie Kosten- und Leistungsrechnung. Weiterhin wurden die Fertigung und die fertigungsnahe Entwicklung zusammengefasst, eine eigene Softwareabteilung geschaffen und Marketing und Vertrieb um die Bereiche Applikation und Service erweitert.

Individuelle Zielvereinbarungen, die sich aus turnusmäßigen Mitarbeitergesprächen ergeben, bilden neben dem monatlichen Controlling bzw. Reporting sowie den Abteilungsleitersitzungen die Grundlagen für Managemententscheidungen.

Wichtige Beschlüsse werden im Rahmen der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen und der Vorstandssitzungen gefasst.

1.1.9.3 Steuerungssystem

Wesentliches Element ist die jährliche Unternehmensplanung, die mit einer SWOT-Analyse aller Unternehmensbereiche beginnt und Grundlage für die Aufstellung der aktualisierten Zielpyramide für das Gesamtunternehmen ist. Die Zielpyramide hat den

operationalen Zeithorizont von 1 bis 3 Jahren und einen strategischen Horizont, der größer als 3 Jahre ist. Die Zielsetzungen umfassen die Funktionsbereiche und die Stabsstellen. Die Funktionsbereiche brechen die Ziele auf die einzelnen Mitarbeiter der Bereiche herunter.

Auf Basis des ERP-Systems abas und Microsoft Excel wurde die Planung 2008 erstellt. Ab 2009 wird die Unternehmensplanung mit Hilfe der mit den Ist-Daten aus dem ERP-System verzahnten Planungssoftware „Corporate Planner“ für weitere Effektivität bei Planung auf Kennzahlenebene und bei der Unternehmenssteuerung sorgen. Im Rahmen eines klar definierten Reporting- bzw. Controllingkatalogs mit unterschiedlichen Berichtszeiträumen und Zuständigkeiten wird dem Vorstand berichtet. Der Katalog wurde im Berichtsjahr 2008 aktualisiert, neu strukturiert und erweitert.

Darüber hinaus werden zusätzliche interne und externe Überwachungen und Evaluierungen in den Bereichen IT-Sicherheit, Fachsicherheit und Qualitätssicherung durchgeführt. Einmal jährlich erfolgt die Prüfung der versicherbaren Risiken und deren effektive Gestaltung in Form eines persönlichen Gesprächs anhand einer definierten Checkliste.

1.1.9.4 Segmente und wesentliche Standorte

Die bisherige Technologieplattform, bestehend aus µscan- und µsurf-Technologie, ist vertieft und um die µshade (Shape-from-Shading)-Technologie erweitert worden. Daraus leiten sich zukünftig fünf Segmente ab, basierend auf den vier Produktkategorien „Standard“, „Modular“, „Integration“, „Business Solution“ sowie den Dienstleistungen.

Der Hauptsitz der NanoFocus AG in Oberhausen beheimatet alle Unternehmensbereiche einschließlich Stab und Vorstand. Zudem bestehen ein Kundenzentrum in Ettlingen und die NanoFocus Inc. als Vertriebsgesellschaft in Richmond/USA. Diese hundertprozentige Tochtergesellschaft wurde im Jahr 2005 gegründet. Das operative Geschäft der NanoFocus Inc. startete bereits erfolgreich am 1. März 2006. Im Jahr 2006 wurde ein Showroom in Singapur eingerichtet, der von einem externen Mitarbeiter betreut wird.

Im süddeutschen Kundenzentrum im badischen Ettlingen in der Nähe von Karlsruhe sind 3 Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt Vertrieb und Beratung tätig. Insbesondere Kunden aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz sowie den angrenzenden EU-Staaten werden von dort aus betreut.

I.1.9.5 Andere nicht finanzielle Leistungsindikatoren im Berichtsjahr 2008

Als nicht finanzielle Leistungsmerkmale sind hervorzuheben:

- ▶ Diverse wissenschaftliche Veröffentlichungen über die NanoFocus-Technologien
- ▶ Einbindung des NanoFocus-Know-hows in Fachbücher und in zahlreiche wissenschaftliche Seminare
- ▶ Mitarbeit in Fachgremien wie z. B. VDMA, IVAM oder SPECTARIS. Der Vorstandsvorsitzende der NanoFocus AG, Dr. Schreier, ist im Geschäftsjahr 2008 als stellvertretender Vorstand im Fachverband Mikrotechnologie der VDMA tätig
- ▶ Integration der NanoFocus AG in größere strategische Projekte von Schlüsselkunden und Behörden
- ▶ Bereitstellung von Kapazitäten zur Förderung von Doktoranden, Diplomanden, Studenten, Praktikanten und Lehrlingen (siehe auch Verleihung des „Fair Company Award“)
- ▶ Die von NanoFocus entwickelten Produkte helfen, die öffentliche Sicherheit zu erhöhen. Gleichzeitig helfen sie, Ressourcen einzusparen und die Produktqualität zu verbessern
- ▶ Durch die Nutzung der NanoFocus-Produkte können andere Unternehmen den Nano- und Mikrokosmos erforschen und für ihre Zwecke nutzbar machen. Damit werden Arbeitsplätze geschaffen und gesichert
- ▶ Der Verkauf von bislang über 470 NanoFocus-3D-Oberflächenanalysetools weltweit stärkt das Image als Ausrüster und Enabler für die Mikro- und Nanotechnologie
- ▶ NanoFocus-Technologien werden vielfach auch in Universitäten eingesetzt. Hieraus ergibt sich ein Multiplikatoreffekt für zukünftige wissenschaftliche Kunden
- ▶ Zahlreiche international erteilte und angemeldete Schutzrechte und Patente: „NanoFocus“, „µsurf“ und „µscan“ sind eingetragene Warenzeichen
- ▶ Fortlaufende Entwicklung neuer Patente und Schutzrechte
- ▶ Mitarbeit der NanoFocus AG bei der Schaffung neuer Industriekennziffern (Normung)

I.2 Darstellung der Lage

	2008		2007		Veränderungen
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR
Vermögen					
Erweiterungsaufwendungen	51	0,5	76	0,8	-25
Immaterielle Anlagen	2.803	28,5	3.043	32,9	-240
Sachanlagen	137	1,4	139	1,5	-2
Finanzanlagen	125	1,3	125	1,4	0
Anlagevermögen	3.116	31,6	3.383	36,6	-267
Vorräte	2.351	23,9	1.778	19,2	573
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.571	26,1	2.028	21,9	543
Wertpapiere	0,0	0,0	11	0,1	-11
Liquide Mittel	1.714	17,4	1.960	21,2	-246
Rechnungsabgrenzungsposten	94	1,0	89	1,0	5
Umlaufvermögen (+RAP)	6.730	68,4	5.866	63,4	864
Bilanzsumme	9.846	100,0	9.249	100,0	597
Kapital					
Gezeichnetes Kapital	2.250	22,9	2.250	24,3	0,0
Kapitalrücklage	4.250	43,2	4.250	46,0	0
Bilanzgewinn	210	2,1	0,0	0,0	210
Eigenkapital	6.710	68,1	6.500	70,3	210
Sonderposten für Investitionszulagen	9	0,1	30	0,3	-21
Rückstellungen	241	2,4	213	2,3	28
Verbindlichkeiten	2.854	29,0	2.506	27,1	348
Rechnungsabgrenzungsposten	32	0,3	0,0	0,0	32
Fremdkapital	3.136	31,9	2.749	29,7	387
Bilanzsumme	9.846	100	9.249	100,0	597

	2008	2007	Veränderungen	Veränderungen
	TEUR	TEUR	in TEUR	in %
Vermögen				
langfristig gebundenes Vermögen (Anlagevermögen)	3.116	3.383	-267	-7,9
kurz-/mittelfristig gebundenes Vermögen (Umlaufvermögen)	6.730	5.866	864	14,7
Bilanzsumme	9.846	9.249	597	6,5
Kapital				
langfristige Finanzierung	7.340	8.384	-1.044	-12,5
mittelfristige Finanzierung	920	9	911	k.A.
kurzfristige Finanzierung	1.586	856	730	85,3
Bilanzsumme	9.846	9.249	597	6,5

Die in der Vermögensaufstellung zugrunde gelegten Fristen definieren sich wie folgt:

- ▶ < 1 Jahr = kurzfristig
- ▶ > 1 < 5 Jahre = mittelfristig
- ▶ > 5 Jahre = langfristig

Die Eigenkapitalquote ist auf hohem Niveau stabil und beträgt 68,2 %. Bei der Berechnung wurden zum Gesamtkapital in Höhe von 6.710 TEUR noch 50 % des Sonderpostens von 9 TEUR mitberücksichtigt. Die Struktur der Verbindlichkeitenfinanzierung ist im Wesentlichen unverändert, jedoch haben sich 911 TEUR aus dem langfristigen in den mittelfristigen

Bereich verschoben. Im kurzfristigen Bereich beträgt sie aktuell 1.586 TEUR und liegt um 730 TEUR höher als im Vorjahr. Grund hierfür ist hauptsächlich der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, korrespondierend mit dem Anstieg der Forderungen im Umlaufvermögen. Die Bilanzsumme hat sich um 597 TEUR erhöht. Die Vorräte wurden zum einen weiter erhöht und zum anderen haben sich die Lieferforderungen gegenüber der NanoFocus Inc. aufgrund der höheren Umsatztätigkeit stichtagsbezogen um 253 TEUR auf 549 TEUR erhöht. Der Zahlungseingang bei der NanoFocus AG korrespondiert in der Regel mit dem der Endkunden der NanoFocus Inc.

I.2.2 Finanzlage

Cashflow-Rechnung	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Jahresergebnis	210	-955
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen wesentliche Aufwendungen und Erträge ohne Liquiditätswirkung	0	-2
Saldo Aufwand und Ertrag aus Kursdifferenzen	-4	3
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	514	516
Veränderung langfristiger Rückstellungen	0	0
Umbuchung von Anlage- in Umlaufvermögen	0	179
Cashflow aus Umsatztätigkeit	720	-259
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-1.104	-1.230
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	281	86
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-103	-1.403
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	0	2
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-247	-149
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-247	-147
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	2.276
Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen	0	1.895
Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen	-107	-2.480
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-107	1.691
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-457	141
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderung des Fonds	4	-3
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.933	1.795
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	1.480	1.933

Der Finanzmittelbestand am Ende der Periode betrifft den Saldo aus Zahlungsmitteln (Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten) in Höhe von 1.714 TEUR (Vorjahr: 1.960 TEUR) und jederzeit fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 234 TEUR (Vorjahr: 27 TEUR).

Erfreulich ist der deutlich positive Cashflow aus der Umsatztätigkeit im Geschäftsjahr 2008. Die Differenz zum Vorjahr (–259 TEUR) beträgt 979 TEUR. Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist mit –103 TEUR nahezu ausgeglichen. Die deutliche Verbesserung zum Vorjahr (–1.403 TEUR) beträgt 1.300 TEUR. Aufgrund der hohen Umsätze im vierten Quartal ergaben sich ebenfalls hohe Forderungen zum Stichtag. Die Investitionstätigkeiten betrafen vor allem den Ausbau der ERP-Struktur. Für das laufende Geschäftsjahr sind nur noch geringe Investitionen geplant.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beinhaltet ausschließlich die Rückzahlung der mittel- und langfristigen Darlehen.

I.2.2.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Grundsatz und wichtigstes Ziel ist die nachhaltige Sicherung der Unternehmensexistenz durch Schaffung ausreichender Liquidität und einer guten Eigenkapitalausstattung. Weiterhin wichtig ist der Zugang zum öffentlichen Kapitalmarkt, um Wachstumschancen nutzen und nachhaltigen Cashflow generieren zu können. Eine angemessene Eigenkapitalrendite bzw. Umsatzrendite ist ein weiteres Ziel, um den Aktionären neben der Wertsteigerung durch einen guten Börsenkurs eine jährliche Ausschüttung zu ermöglichen. Ein wichtiger Parameter dafür ist das EPS. Das Ergebnis pro Aktie liegt bei 0,09 EUR nach – 0,42 EUR im Vorjahr.

I.2.2.2 Finanzierungsmaßnahmen und -vorhaben

Die Finanzierungsstruktur war aufgrund der in 2007 durchgeführten Kapitalmaßnahmen solide und für das Wachstum in 2008 ausreichend.

Das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 2.249.523 EUR ist unverändert.

Das Gesellschafterdarlehen Eismann in Höhe von ca. 64 TEUR wurde nach dem Geschäftsjahresende vereinbarungsgemäß im März 2009 zurückgezahlt.

Die Vorfinanzierung der Aufträge erfolgt teils aus eigenen Mitteln, teils durch Anzahlungen in Höhe von bis zu 35 % des Kaufpreises. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften wurden durch Avale abgesichert.

Forderungsausfälle sind 2008 wie bereits in der Vergangenheit nicht aufgetreten und werden auch zukünftig aufgrund der Erfahrungen nur eingeschränkt erwartet.

Drei F&E-Projekte wurden bis zu 50 % von öffentlicher Seite bezuschusst. Insgesamt wurden aber öffentlich geförderte Projekte im Berichtsjahr planmäßig zugunsten direkter Kooperationsprojekte mit der Industrie deutlich reduziert. Für das Jahr 2009 sind bedingt durch das unsichere wirtschaftliche Umfeld verstärkte Innovationstätigkeiten geplant unter Erhöhung des Anteils öffentlicher Zuschüsse.

I.2.2.3 Investitionen

Die Investitionen lagen im planmäßigen Rahmen. Schwerpunkt war der Ausbau des eigenen EDV-gestützten Finanz-, Rechnungs- und Materialwirtschaftssystems (abas-System) sowie der Geschäftsausstattung. Aufgrund der flachen Fertigungsstruktur ist die Investitionstätigkeit in der Produktion noch gering. Für die Skalierung sind vor allem zusätzliches Personal und Produktionsfläche erforderlich.

I.2.3 Ertragslage

	2008	
	TEUR	%
Umsatzerlöse	6.535	93,6
Bestandsveränderung	302	4,3
Aktivierete Eigenleistung	35	0,5
Andere Erträge	116	1,6
Betriebsleistung	6.988	100,0
Materialaufwand	2.407	34,4
Personalaufwand	2.180	31,2
Abschreibungen	514	7,4
Erfolgsunabhängige Steuern	2	0,0
Andere Aufwendungen	1.648	23,6
Betriebsaufwand	6.751	96,6
Betriebsergebnis	237	3,4
Finanzerträge	75	1,1
Finanzaufwendungen	115	1,7
Finanzergebnis	-40	-0,6
Außerordentliche Erträge	0	0,0
Außerordentliche Aufwendungen	0	0,0
Außerordentliches Ergebnis	0	0,0
Neutrale Erträge	34	0,5
Neutrale Aufwendungen	21	0,3
Neutrales Ergebnis	13	0,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	210	3,0
Jahresergebnis	210	3,0

2007		Veränderung	
TEUR	%	absolut	%
5.313	91,6	1.221	23,0
300	5,2	2	0,7
6	0,1	29	483,3
188	3,2	-73	-38,8
5.807	100,0	1.179	20,3
2.147	37	206	9,6
1.979	34,1	201	10,2
516	8,9	-2	-0,4
2	0,0	0	0,0
1.535	26,4	165	10,7
6.179	106,4	570	9,2
-372	-6,4	609	
73	1,3	2	2,7
657	11,3	-541	-82,3
-584	-10,0	543	
0	0,0	0	0,0
54	0,9	-54	-100,0
-54	-0,9	54	100,0
56	1,0	-22	-39,3
1	0,0	20	2.000,0
55	1,0	-42	-76,4
-955	-16,4	1.165	
-955	-16,4	1.165	

Das Jahresergebnis wurde um 1.165 TEUR auf 210 TEUR erhöht. Der Umsatz wurde um knapp 23 % gesteigert. Die öffentlichen Förderungen sind um 73 TEUR auf 115 TEUR planmäßig zurückgegangen. Die Infrastruktur (insbesondere Räumlichkeiten, Equipment) wurden optimiert und der Personalaufwand erhöhte sich um 201 TEUR auf 2.180 TEUR. Die Materialaufwandsquote konnte um 2,6 Prozentpunkte verbessert werden. Hauptgrund dafür waren kosten sparende Innovationen. Der Personalaufwand erhöhte sich proportional um die Einstellung weiterer qualifizierter Mitarbeiter. Durch die überproportionale Steigerung des Umsatzes nahm die Personalaufwandsquote um 2,9 Prozentpunkte ab. Die Kernmannschaft von NanoFocus steht und der jährliche Mitarbeiterbedarf für weiteres Wachstum ist unterproportional.

Der Break-even wurde nach HGB erfolgreich erreicht. Das Betriebsergebnis beträgt 237 TEUR im Geschäftsjahr 2008 gegenüber -372 TEUR im Geschäftsjahr 2007. Das EBITDA stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern/ Jahresfehlbetrag	210	-955
Abschreibungen	514	516
Finanzergebnis	-40	-584
EBITDA	764	145

Damit ist das EBITDA in diesem Jahr um 619 TEUR höher als im Vorjahr ausgefallen. Gründe dafür sind primär die Begrenzung der Kosten bei weiterem Umsatzwachstum.

Das Finanzergebnis wurde im vergangenen Jahr durch Einmaleffekte aus der Optimierung der Finanzierung belastet. Es wurden Nachrangdarlehen in klassische Sparkassendarlehen und Aktien (Debt-Equity-Swap) umgeschuldet, Vorfälligkeitsentschädigungen entrichtet sowie Beratungs- und Platzierungskosten im Rahmen der Eigenkapitalmaßnahmen fällig. Diese einmaligen Effekte des Geschäftsjahres 2007 beliefen sich auf 543 TEUR, die das Finanzergebnis belastet hatten. Der bereinigte Vergleich zeigt ein stabiles Finanzergebnis.

Die Abschreibungen sind auf unverändertem Niveau und haben als Hauptbestandteil die jährliche Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 350 TEUR.

II. Risikobericht

II.1 Risikomanagementsystem

Die NanoFocus AG ist ein international tätiges Technologieunternehmen und ist damit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Der Vorstand und die Mitarbeiter der NanoFocus AG sind sich bewusst, dass unternehmensbezogene Risiken und Chancen systematisch erfasst und beobachtet werden müssen. Eine kontinuierliche Risikoabschätzung ist seit Gründung des Unternehmens fester Bestandteil des Geschäftsführungsprozesses der NanoFocus AG, um das sich laufend ändernde Marktumfeld zu analysieren und die eventuelle Veränderung der Geschäftsprozesse zu gewährleisten. Nach § 91 Abs. 2 AktG ist NanoFocus

verpflichtet, ein Überwachungssystem einzurichten, mit dem Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden können, früh erkannt werden.

II.1.1 Ziele des Risikomanagements

Ziele des Risikomanagements sind es, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen und notwendige Maßnahmen einzuleiten.

Die Risiken werden hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Höhe identifiziert und bewertet. Es werden notwendige Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Absicherung entwickelt oder das Restrisiko akzeptiert.

II.1.2 Aufbau des Risikomanagementsystems

Verantwortlich für das Risikomanagement ist der Vorstandsvorsitzende Dr. Schreier. In das Risikomanagement werden der Vorstand, die Abteilungsleiter, alle Mitarbeiter sowie als Kontrollorgan der Aufsichtsrat einbezogen.

Das Risikomanagement erfolgt durch regelmäßige Überwachung der identifizierten Risiken, ergänzt durch laufende Beobachtung relevanter Entwicklungen zur Identifikation von neuen Risiken sowie durch punktuelle Risikoanalysen.

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)
- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting, Imagebroschüren, Geschäftsbericht)
- ▶ jährlicher Versicherungsscheck

Die Überwachung der Risiken durch Informationen von Mitarbeitern erfolgt durch Interviews und interne Besprechungen in folgenden Gremien und mit den aufgeführten Kommunikationsmitteln:

- ▶ interner Newsletter
- ▶ Vorstandssitzungen
- ▶ monatliche Abteilungsleitermeetings
- ▶ vierteljährliche interne Vollversammlung
- ▶ jährliche Unternehmensplanung

Die Risiken werden in den genannten Sitzungen des Vorstands mit den Fachbereichsleitern sowie den anderen genannten Gremien erörtert und beobachtet. Neben diesen regelmäßigen Terminen sind die einzelnen Vorstandsmitglieder sowie die Fachbereichsleiter verpflichtet, dem Vorstand im Bedarfsfall ad hoc über risikobehaftete Entwicklungen zu berichten. Alle Mitarbeiter sind unter anderem durch den Newsletter sensibilisiert, über die wesentlichen Entwicklungen in ihren Abteilungen sowie daraus resultierende Risiken regelmäßig zu berichten.

Die punktuelle Untersuchung von Risiken erfolgt durch externe Gutachten und Prüfungen durch Dritte. Außerdem werden Risiken systematisch fallweise untersucht.

Weitere Beispiele sind diverse Gutachten und Untersuchungen (IT-Prüfung, Due-Diligence-Prüfungen, technische Gutachten, Marktgutachten, Industrieresearch, Personal- und Führungsaudits). Diese sind beim Vorstandsvorsitzenden Dr. Schreier verfügbar. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken.

II.2 Risikoinventur

Die Identifikation und Verfolgung der vom Vorstand oder Aufsichtsrat der NanoFocus AG als wesentlich angesehenen Risiken erfolgte in einer Risikoinventur und wird laufend überwacht. Die umfassendste Risikoinventur fand im Zusammenhang mit der Wertpapierprospekterstellung im August 2006 statt. Die dort aufgelisteten Risiken sowie deren Bewertung bilden die Grundlage des aktuellen Risikomanagements. Zuvor erfolgte Risikomanagementprozesse und -dokumentationen sind in diese Risikoinventur eingeflossen und sind daher nicht weiter verfolgt worden. Im Rahmen der Unternehmensplanung 2009 wurde die Risikoinventur erneut durchgeführt.

Beurteilung der wesentlichen Risiken der Gesellschaft:

NanoFocus hat in der Risikomatrix folgende aktuelle und mögliche wesentliche Risiken für das Unternehmen ermittelt:

- ▶ 1) Risiken aus der Unternehmenstätigkeit:
potenzieller Umsatzausfall
- ▶ 2) Finanzierungsrisiko: Liquidität und Kosten
- ▶ 3) Marktrisiko: Investitionsverhalten der Kunden

Beschreibung möglicher Risikointerdependenzen

Kunden verstärken und verzögern oft ihre Investitionsausgaben oder versuchen reaktiv auf veränderte Geschäftsumfelder oder Märkte die Bestellungen zu stornieren oder zu verschieben. Denkbar ist auch eine vollständige Aufgabe der Investitionsabsicht. Dies kann zu Umsatzrückgängen und damit verbundenen Liquiditätsproblemen bei NanoFocus führen. Durch erhöhte Vertriebstätigkeit, den Ausbau des Vertriebsnetzes, neue Kampagnen, innovative Produkte und neue Zielmärkte versucht der Vertrieb, potenziellen Umsatzeinbußen aktiv entgegenzuwirken. Zur Stärkung der Liquidität hat der Vorstand bereits umfangreiche Maßnahmen ergriffen: Zu Beginn des Jahres wurden vorsorglich ein Kostensenkungs- und Cash-Optimierungsprogramm gestartet und Möglichkeiten der Fremd-, Eigen- und Mezzanine-Finanzierung evaluiert. Weiterhin werden Möglichkeiten zur Forderungssicherung überprüft und zeitnah implementiert.

Bestandsgefährdende Risiken

Bestandsgefährdende Risiken können im Zusammenhang mit der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise auftreten. Wenn sich Auftragseingänge verzögern, minimieren oder gar ganz ausfallen, können sich die fehlenden Umsatzerlöse und die damit zusammenhängenden Liquiditätsströme im ungünstigsten Fall so stark verringern, dass eine Bestandsgefährdung des Unternehmens auftreten kann.

III. Chancenbericht

Technologische Marktführung

NanoFocus ist in einem Zukunftsmarkt mit großem Volumen und überproportionalem und signifikantem Wachstum gut positioniert. Bei der 3D-Oberflächenanalyse zählt das Unternehmen zu den führenden Ausrüstern weltweit. Es gibt durch die technologische Komplexität hohe Markteintrittsbarrieren für andere Unternehmen. Der aktuelle Technologievorsprung der NanoFocus AG beträgt geschätzte 3 bis 5 Jahre.

Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch über 470 verkaufte Geräte und eine Marktpräsenz von über 10 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

Die Aufnahme der Aktienkursnotierung im Jahr 2005 der NanoFocus AG, aber auch Präsentationen im In- und Ausland sowie Messeteilnahmen haben den Bekanntheitsgrad des Unternehmens weiter gesteigert. Die NanoFocus AG verfügt über ein außerordentlich gutes Markenimage. Die Chancen auf Verkäufe und Geschäftsanbahnungen ohne Vertriebsaktivitäten sind damit vorhanden. Hierdurch wird ein Grundgeschäft für NanoFocus gesichert.

Große Branchenstreuung

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen.

Finanzierungsmöglichkeiten durch Listing der Aktie

Durch die Einbeziehung in den Börsenhandel wurden die Voraussetzungen für weitere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen. NanoFocus hat die Chance auf bankenunabhängige Finanzierungen. Zudem kann im Rahmen von Mergers & Acquisitions die eigene Aktie als Akquisewährung eingesetzt werden. Damit besteht eine fortlaufende Option auf anorganisches Wachstum.

Leistungssteigerung durch Nanotechnologie

NanoFocus besitzt durch die Nutzung der Nanotechnologie selbst die Chance zur signifikanten Leistungssteigerung der eigenen Produkte.

Nutzung der Trendmärkte

Die Großindustrie hat großes Interesse an dem Zielmarkt. Dadurch bestehen gute Möglichkeiten, mit namhaften internationalen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Hinzu kommt, dass die internationale Förderlandschaft für den Trendmarkt Nanotechnologie und für die Wachstumsmärkte Clean Tech, Solar und Medizintechnik hervorragend ist und kurz- bis mittelfristig genutzt werden kann.

Günstige gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen

für einen überproportionalen Geräteabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public-Safety“-Technologien. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien kommen NanoFocus zugute.

IV. Prognosebericht

Die NanoFocus AG geht in der Unternehmensplanung grundsätzlich von einem nachhaltigen, überproportionalen quantitativen und qualitativen Wachstum im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont aus, wobei die nachfolgend aufgeführten Randbedingungen und Annahmen als Prognosegrundlage dienen.

Existenzgefährdende Risiken werden unter Voraussetzung weiterer Finanzierungsmöglichkeiten derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Insbesondere in der Annahme gewisser Rahmenbedingungen können Änderungen eintreten.

Sollten beispielsweise die antizipierten Parameter der Gesamtwirtschaft oder Einzelbranchen nicht zutreffen, kann die daraus resultierende Investitionsneigung nachlassen und den erwarteten Umsatz sowie die Kapitalzufuhr einschränken.

Im laufenden Geschäftsjahr bestehen insbesondere durch die weltweite Konjunktur- und Wirtschaftskrise ausgelöste Risiken, die für die NanoFocus AG auch wirtschaftlich bedrohlich werden könnten. Den aktuell schwierigen Bedingungen der Finanz- und

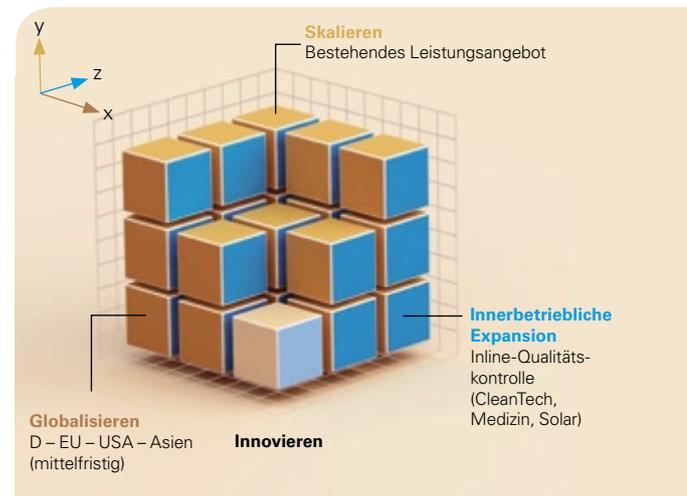
Abbildung: 3D-Wachstumsmodell der NanoFocus AG.

Realwirtschaft begegnet NanoFocus mit einer differenzierten Betrachtung in drei Szenarien (Real, Worst und Best Case). NanoFocus wird zeitnah auf Änderungen reagieren, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter verschlechtern und Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen sollten. Die Controllinginstrumente sind sowohl personell als auch strukturell etabliert und werden entsprechend intensiviert, um zeitnah Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch stets am Puls der Zeit bleibt. Beschaffungsrisiken werden durch mehrere Lieferanten für kritische Bauteile bzw. mögliche Eigenentwicklung und Fertigung begrenzt. Die Fertigung von größeren Aufträgen ist mit der geschaffenen Struktur gut möglich.

IV.1 Das Wachstumsmodell der NanoFocus AG

NanoFocus hat das Wachstumsmodell aus 2007 weiterentwickelt und das Konzept „3-Dimensionales Wachstum“ (3D-Wachstum) auch als Planungsgrundlage für das Jahr 2009 und die folgenden Jahre erstellt. Schwerpunkt und Kern des Modells ist der Innovationsansatz, der sich auf alle Achsen bzw. Ebenen auswirkt.



Das bestehende Leistungsangebot stellt den kurzfristigen Treiber des Geschäftsmodells dar (y-Achse).

Der weltweite Vertrieb ist der mittelfristige Wachstumstreiber. Neben einer intensiveren Vertriebstätigkeit im deutschen Markt sollen der europäische und der internationale Markt für die NanoFocus AG erweitert werden. In den USA wurde bereits eine Tochtergesellschaft gegründet. Auch Asien erhält in diesem Expansionsprozess mittelfristig große Bedeutung. NanoFocus wird in allen Bereichen das Geschäft sukzessive ausbauen (x-Achse).

Einen bedeutenden Wertschöpfungskanal stellt die z-Achse dar. Mit leistungssteigernden und Kosten reduzierenden Innovationen kommt NanoFocus weiter in den wachstums- und margenstarken betrieblichen Bereich der Produktion und Automation. Den Zugang in

diese Märkte sichert das Sensorgeschäft. NanoFocus liefert beispielsweise Konfokalsensoren, die in große und hochwertige Maschinen integriert werden. Einen weiteren Eintritt generiert der neue Geschäftsbereich „µshade“, der die Inline-Produktionsüberwachung sicherstellt. Auch die neu von NanoFocus entwickelte Software µsoft automation bekräftigt diese strategische Ausrichtung: Messabläufe können damit vollautomatisiert werden.

Langfristig wird NanoFocus zusammen mit Industriepartnern die Entwicklung von Innovationen im Bereich der Vermessung und Erstellung ultrapräziser Bauteile, den sog. Nanoproducts, weiter vorantreiben. Wichtig dabei ist der OEM-Gedanke: NanoFocus betritt die um den Faktor 10 bzw. 100 größeren Wachstumsmärkte entlang der Wertschöpfungskette indirekt und kapitalschonend mit Partnern. Gleichzeitig werden schnell und effektiv der Marktzugang hergestellt und Potenziale erschlossen.

IV.2 Kurzfristige Prognose

Das abgelaufene Geschäftsjahr verlief gut. NanoFocus hat die selbst formulierten Ziele erreicht und übertroffen. Auch im aktuellen Geschäftsjahr 2009 wird weiteres Wachstum vor allem aus dem Vertrieb durch Partner erwartet. Trotz der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen erwartet das Unternehmen in den Jahren 2009–2010 einen Umsatzzuwachs aufgrund des diversifizierten Geschäftsmodells und avisierten Großaufträge. Das vom Vorstand angestrebte Umsatzwachstum für das jeweilige Geschäftsjahr sollte mindestens zweistellig sein. Die kurzfristige Prognose für das Geschäftsjahr 2009 bewegt sich in einem breiteren Rahmen gemäß

den drei Planungsszenarien und liegt beim Umsatz zwischen 5,5 Mio. EUR und 8 Mio. EUR. Der Gewinn pro Aktie (EPS) liegt auf Basis der geplanten Szenarien in einer Bandbreite von –0,15 EUR und 0,36 EUR: im Ergebnis bedeutet dies eine Bandbreite von ca. –350.000 EUR bis 800.000 EUR. Der Umsatz für 2010 wird mindestens im Bereich 6 Mio. EUR und im Top bei max. 8,5 Mio. EUR liegen. Das Ergebnis sollte 2010 mindestens ausgeglichen sein.

Die Umsatzverteilung wird sich durch die weitere internationale Vermarktung in 2009 weiter verändern. Ziel ist es, den Anteil des internationalen Geschäfts anteilig zu erhöhen.

Einen strategischen Schwerpunkt für 2009/2010 bildet auch der mittelfristig wichtige Bereich der produktnahen Auftragsentwicklung für Großkunden (Outsourcing), verbunden mit dem Ziel, auch deren Produktion anschließend zu übernehmen oder alternativ durch Lizenzierung zu profitieren. Die Meilensteine der bestehenden Vertragsvereinbarungen mit langfristiger Ausrichtung wurden erfüllt und werden plangemäß weitergeführt. Es handelt sich dabei um Auftragsvolumina im deutlich siebenstelligen Umsatzbereich für die nächsten 6 Jahre. Die technischen Voraussetzungen für die Realisierung liegen alle im Zeitplan und die bisherigen Milestones wurden alle erfolgreich erreicht. Sollten die Umsätze plangemäß eintreffen, wird dies deutliche positive Ergebniseffekte nach sich ziehen. Hierzu wurde mit den Kunden Stillschweigen vereinbart.

Das wirtschaftliche Klima hat sich im Vergleich zu 2008 durch die noch nicht ausgestandene internationale Wirtschaftskrise deutlich verschlechtert. Für die Bereiche Maschinenbau, Elektrotechnik und Chemie erwarten wir weiterhin Konsolidierung und Investitionsstau. In den Branchen Medizin, Solar, Automotive (Clean Tech), Forensik und Materialwissenschaft sehen wir weiterhin ein stabiles Geschäft und neue Absatzchancen, die vom allgemeinen Trend der Wirtschaftskrise entkoppelt sind. Die NanoFocus AG wird durch zwei neue Business Solutions in 2009 versuchen, weiter in diesen Bereichen das Geschäft zu intensivieren.

Darüber hinaus lassen die mit Schlüsselkunden erarbeiteten Spezifikationen Nachfolgeaufträge erwarten, so dass ein Skalierungseffekt durch Key-Account-Management (= konzentrierte Betreuung der Groß- und Schlüsselkunden) durch den hauseigenen Vertrieb gut erreichbar erscheint.

Weiterhin erwarten wir in 2009 ein stabiles US-Geschäft der NanoFocus Inc., zumal das Vertriebspartnernetz im Berichtsjahr erfolgreich etabliert wurde. Im Zuge der notwendigen Modernisierung der amerikanischen Industrie erwarten wir entgegen dem allgemeinen Trend gute Geschäftschancen. Dies wurde durch erste Vertriebsserfolge und Messeberichte bestätigt.

NanoFocus hält an den Aktivitäten im asiatischen Raum fest, da insbesondere Olympus als exklusiver Partner für den Vertrieb der Business Solution μ surf cylinder (Clean Tech) gewonnen wurde. Weitere Vorbereitungen für den Vertrieb fanden im Geschäftsjahr statt.

Der Internetauftritt der NanoFocus AG wurde in 2008 turnusmäßig aktualisiert. Die Präsentation der NanoFocus AG auf 32 wichtigen Messen und zahlreichen Fachveranstaltungen der Mikro- und Nanotechnik hat neue Kundenbeziehungen aufgebaut und bestehende Kundenbindungen weiter gestärkt. Hierzu wurden auch Kundenworkshops am Firmenstandort in Oberhausen durchgeführt. In 2008 wurde das Networking im Rahmen der Verbandsmitgliedschaften beim VDMA und dem Deutschen Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e. V. (SPECTARIS) gepflegt.

Die geplante Umsatzsteigerung soll durch eine intensivere Messtätigkeit begleitet werden. Über 20 internationale Messeaktivitäten sind für 2009 geplant.

IV.3 Mittelfristige Prognose

Die internationale Vermarktung ist seit Beginn 2006 nachhaltig ausgebaut worden und wird auch mittelfristig die Unternehmensausrichtung weiter bestimmen. Angestrebt wird ein mittelfristiger Exportanteil von 70 % statt bisher 45 %.

Durch innovative Produkte und Varianten sollen insbesondere neue standardisierte Marktbereiche mit hohem Umsatzpotenzial und mit guten Margen erschlossen werden. Verstärkt wird diese Entwicklung durch eine angepasste Preispolitik dank kostengünstiger Fertigungen.

Asien und die USA sind dafür ideale Zielmärkte. Das bereits skizzierte Partnermodell soll weiter ausgebaut werden. Strategische Partnerschaften sichern das Know-how und gewähren einen schnellen Marktzutritt.

IV.4 Langfristige Prognose

Der langfristige Zeithorizont der NanoFocus AG orientiert sich primär am beschriebenen „3D-Wachstumsmodell“. Die konsequente Umsetzung dieses Modells bestimmt das langfristige Handeln der NanoFocus AG. Das Eindringen neuer Wettbewerber bzw. die Ausbreitung bestehender Wettbewerber wird durch den hohen Innovationsgrad der NanoFocus AG verhindert.

NanoFocus konzentriert sich auf das Kerngeschäft der innovativen Produktentwicklung und strebt nachhaltiges, überproportionales Wachstum durch nahe Zusammenarbeit mit Industriekunden an. Technologische Innovation, Kompetenzvielfalt zur Lösung komplexer technischer Aufgabenstellungen und Flexibilität bleiben die maßgeblichen Treiber und Erfolgsfaktoren der NanoFocus AG.

IV.5 Branchenausblick

Die NanoFocus AG positioniert sich als Enabler und Ausrüster mit patentierten 3D-Oberflächenanalysetools für den Mikro- und Nanometerbereich.

Das Unternehmen profitiert als Ausrüster von global operierenden Unternehmen und Institutionen, die in Labor und Produktion mit dem Trend der Miniatürisierung bis in den Nanometerbereich innovativ tätig sind.

NanoFocus strebt Technologie- und Marktführerschaft in ausgewählten Marktsegmenten im Sinne der „Hidden-Champion“-Strategie an.

V. Nachtragsbericht

Das neue Geschäftsjahr ist planmäßig gestartet. Es sind neue und größere Projekte in der Verhandlung. In den Bereichen Medizintechnik, Materialwissenschaften, Solar und Healthcare erwarten wir größere Abschlüsse in 2009.

Erste Anzeichen deuten bei einigen Kunden auf Investitionsverschiebungen und Investitionszurückhaltung hin. In diesen Bereichen ist mindestens mit einer Verzögerung oder Verschiebung der Investitionen zu rechnen. NanoFocus ist bemüht, potenzielle Umsatzverschiebungen oder -rückgänge durch Großprojekte zu kompensieren.

VI. Forschung und Entwicklung

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

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

Die Aufwendungen für F&E liegen bei NanoFocus konstant zwischen 15 % und 20 %, bezogen auf den Gesamtumsatz (primär Personalkosten). In 2008 wurden mehrere bedeutende Innovationsvorhaben durchgeführt bzw. abgeschlossen (Entwicklung von Standardsystemen, Shape-from-Shading, μ soft automation, Mikro- und Liniensensor).

VII. Zweigniederlassungsbericht

In Richmond/USA besteht seit Mai 2005 die hundertprozentige Tochtergesellschaft NanoFocus Inc. Das operative Geschäft wurde im Berichtsjahr 2008 planmäßig ausgeweitet.

In Ettlingen besteht seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte.

Mit der NanoFocus Materialtechnik GmbH besteht ein exklusiver Lizenzvertrag.

Oberhausen, den 16. April 2009
Der Vorstand



Dr. Hans Hermann Schreier



Marcus Grigat



Jürgen Valentin



Joachim Sorg

Bilanz Aktiva [84](#) · Bilanz Passiva [85](#) · Gewinn- und Verlustrechnung [86](#)
Kapitalflussrechnung [87](#) · Vermögenslage, Kapital [88](#) · Eigenkapitalveränderungsrechnung [89](#)
[Anhang](#) [90](#) · VIII. Erläuterungen zur Bilanz [92](#) · IX. Erläuterung der Gewinn- und Verlustrechnung [96](#) · X. Sonstige Angaben [97](#)
XI. Gesamtaussage des Jahresabschlusses [100](#) · XII. Wirtschaftliche Verhältnisse [101](#)
[Weitere Informationen](#) · Bestätigungsvermerk [107](#) · XIII. Rechtliche und steuerliche Grundlagen [108](#)
Finanzkalender 2009 [110](#) · Kontakt/Impressum [111](#)

Bilanz Aktiva

	31.12.2008	31.12.2007
	EUR	EUR
A. Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	50.900,08	76.350,04
B. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Lizenzen	132.032,00	157.206,50
2. Geschäfts- oder Firmenwert	2.442.622,00	2.791.568,00
3. Geleistete Anzahlungen	228.276,46	94.056,35
	2.802.930,46	3.042.830,85
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	25.989,12	30.360,12
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	111.489,43	108.568,43
	137.478,55	138.928,55
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	124.931,18	124.931,18
C. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.127.335,38	855.753,54
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	106.294,36	85.544,66
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	1.117.339,20	836.519,63
	2.350.968,94	1.777.817,83
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.623.560,93	1.442.921,05
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	782.719,19	488.245,14
3. Sonstige Vermögensgegenstände	163.783,41	96.416,54
	2.570.063,53	2.027.582,73
III. Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	0,00	11.416,80
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	1.714.260,35	1.960.038,54
D. Rechnungsabgrenzungsposten	93.999,44	88.991,31
	9.845.532,53	9.248.887,83

	31.12.2008	31.12.2007
	EUR	EUR
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	2.249.523,00	2.249.523,00
II. Kapitalrücklage	4.250.239,46	4.250.239,46
III. Gewinn-/Verlustvortrag	210.233,89	0,00
	6.709.996,35	6.499.762,46
B. Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen	8.992,27	30.573,91
C. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	240.550,00	212.810,00
D. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.996.227,84	1.896.604,81
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	119.500,00	0,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	518.081,07	301.246,06
4. Sonstige Verbindlichkeiten	219.875,32	307.890,59
	2.853.684,23	2.505.741,46
E. Rechnungsabgrenzungsposten	32.309,68	0,00
	9.845.532,53	9.248.887,83

Gewinn- und Verlustrechnung

	31.12.2008	31.12.2007
	EUR	EUR
1. Umsatzerlöse	6.534.857,54	5.313.106,82
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	301.569,27	300.154,57
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	35.117,17	6.146,61
4. Sonstige betriebliche Erträge	149.646,24	244.430,27
5. Materialaufwand	2.407.303,38	2.147.190,44
davon a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	2.349.118,79	2.116.250,96
davon b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	58.184,59	30.939,48
6. Personalaufwand	2.180.370,24	1.978.684,69
davon a) Löhne und Gehälter	1.888.602,41	1.708.164,41
davon b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	291.767,83	270.520,28
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	514.465,56	515.885,20
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.665.982,63	1.536.365,20
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	74.834,51	73.351,17
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	115.448,88	657.246,95
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	212.454,04	-898.183,04
12. Außerordentliche Aufwendungen	0,00	54.445,90
13. Außerordentliches Ergebnis	0,00	-54.445,90
14. Steuerergebnis	2.220,15	1.999,00
davon a). Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-118,85	0
davon b) Sonstige Steuern	2.339,00	1.999,00
16. Jahresfehlbetrag	0,00	954.627,94
17. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	0,00	954.627,94
18. Bilanzgewinn	210.233,89	0,00

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Jahresergebnis	210	-955
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Anlagevermögen wesentliche Aufwendungen und Erträge ohne Liquiditätswirkung	0	-2
Saldo Aufwand und Ertrag aus Kursdifferenzen	-4	3
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	514	516
Veränderung langfristiger Rückstellungen	0	0
Umbuchung von Anlage- in Umlaufvermögen	0	179
Cashflow aus Umsatztätigkeit	720	-259
Veränderung der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-1.104	-1.230
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	281	86
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-103	-1.403
Einzahlungen aus Anlagenabgängen	0	2
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-247	-149
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-247	-147
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	2.276
Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen	0	1.895
Auszahlungen aus der Tilgung von Investitionsdarlehen	-107	-2.480
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-107	1.691
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-457	141
Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderung des Fonds	4	-3
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.933	1.795
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	1.480	1.933

Vermögenslage, Kapital

	31.12.2008		31.12.2007		Veränderungen
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR
Vermögen					
Erweiterungsaufwendungen	51	0,5	76	0,8	-25
Immaterielle Anlagen	2.803	28,5	3.043	32,9	-240
Sachanlagen	137	1,4	139	1,5	-2
Finanzanlagen	125	1,3	125	1,4	0
Anlagevermögen	3.116	31,6	3.383	36,6	-267
Vorräte	2.351	23,9	1.778	19,2	573
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.571	26,1	2.028	21,9	542
Wertpapiere	0,0	0,0	11	0,1	-11
Liquide Mittel	1.714	17,4	1.960	21,2	-246
Rechnungsabgrenzungsposten	94	1,0	89	1,0	5
Umlaufvermögen (+RAP)	6.730	68,4	5.866	63,4	864
Bilanzsumme	9.846	100,0	9.249	100,0	597
Kapital					
Gezeichnetes Kapital	2.250	22,9	2.250	24,3	0,0
Kapitalrücklage	4.250	43,2	4.250	46,0	0
Bilanzgewinn	210	2,1	0,0	0,0	210
Eigenkapital	6.710	68,1	6.500	70,3	210
Sonderposten für Investitionszulagen	9	0,1	30	0,3	-21
Rückstellungen	241	2,4	213	2,3	28
Verbindlichkeiten	2.854	29,0	2.506	27,1	348
Rechnungsabgrenzungsposten	32	0,3	0,0	0,0	32
Fremdkapital	3.136	31,9	2.749	29,7	387
Bilanzsumme	9.846	100	9.249	100,0	597

Eigenkapitalveränderungsrechnung

Auf einen Blick
 Brief an die Aktionäre
 Interview mit dem Vorstand
 Unternehmensporträt
 Investor Relations
 Bericht des Aufsichtsrats
 Lagebericht 2008
Finanzinformationen 2008
 Anhang
 Weitere Informationen

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklage	Bilanzgewinn	Eigenkapital
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Eigenkapital per 01.01.2007	1.931.023,00	3.247.777,54	0,00	0,00	5.178.800,54
Ausschüttung Dividenden				0,00	0,00
Nicht eingeforderte ausstehende Einlagen				0,00	0,00
Kauf/Verkauf eigener Aktien				0,00	0,00
Sachkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007	174.500,00	1.047.009,86	0,00	0,00	1.221.509,86
Barkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007	144.000,00	910.080,00	0,00	0,00	1.054.080,00
Jahresergebnis				-954.627,94	-954.627,94
Entnahmen Rücklagen		-954.627,94		954.627,94	0,00
Eigenkapital per 31.12.2007	2.249.523,00	4.250.239,46	0,00	0,00	6.499.762,46
Eigenkapital per 01.01.2008	2.249.523,00	4.250.239,46	0,00	0,00	6.499.762,46
Ausschüttung Dividenden				0,00	0,00
Nicht eingeforderte ausstehende Einlagen				0,00	0,00
Kauf/Verkauf eigener Aktien				0,00	0,00
Sachkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007				0,00	0,00
Barkapitalerhöhung gem. Beschluss vom 13.06.2007				0,00	0,00
Jahresergebnis				210.233,89	210.233,89
Entnahmen Rücklagen				0,00	0,00
Eigenkapital per 31.12.2008	2.249.523,00	4.250.239,46	0,00	0,00	6.709.996,35

Allgemeines

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne von § 267 Abs. 1 HGB.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

NanoFocus unterliegt als Gesellschaft, die im Entry Standard als Teilbereich des Freiverkehrs an der Frankfurter Wertpapierbörse in den Handel einbezogen ist, nicht den Angabepflichten für börsennotierte Gesellschaften. NanoFocus hat den Anhang um verschiedene freiwillige Angaben ergänzt, die nur für börsennotierte Gesellschaften verpflichtend sind, um die Transparenz zu erhöhen. Hinsichtlich des Lageberichtes (§ 264 Abs. 1 Satz 3 HGB) und Prüfung des Jahresabschlusses (§ 316 Abs. 1 Satz 1 HGB) verzichtet NanoFocus auf die großenabhängigen Erleichterungen. Des Weiteren veröffentlicht NanoFocus auf freiwilliger Basis eine Corporate-Governance-Erklärung (Homepage) und die individuellen Vorstandsgehälter.

Für den Jahresabschluss der Gesellschaft zum 31. Dezember 2008 ist das Gliederungsschema der §§ 266 und 275 HGB für große Kapitalgesellschaften zugrunde gelegt worden.

Aufgrund elektronischer Rechenhilfen können sich bei den Angaben in TEUR Rundungsdifferenzen ergeben. EUR-Beträge werden gerundet ohne Nachkommastellen angegeben.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Nach § 269 HGB können Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes als Bilanzierungshilfe aktiviert werden. NanoFocus macht von diesem Wahlrecht Gebrauch, wenn Projekte von großer strategischer Bedeutung durchgeführt werden und zukünftig bedeutende Einnahmen in diesem Geschäftsgebiet erwartet werden. Die Abschreibung der vorhandenen Position erfolgt seit 2007 über 4 Jahre.

Der Abschreibungsdauer des Firmenwertes liegt ein Lebenszyklus der im Rahmen der Verschmelzung mit der OM Engineering GmbH in 2001 erworbenen Technologie von 20 Jahren zu Grunde. Anhaltspunkt hierfür sind auch die Mindestlaufzeiten der zugehörigen Patente. Aus Vorsichtsgründen wurde ein Abschlag von 5 Jahren vorgenommen und dem Firmenwert eine planmäßige Nutzungsdauer von 15 Jahre zu Grunde gelegt. Soweit eine dauernde Wertminderung vorliegt, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Andere erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Soweit bei der Herstellung zur betriebsbereiten Nutzung

wesentliche interne Aufwendungen anfallen, werden diese zu Standardkostensätzen, die notwendige Gemeinkosten enthalten, als Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt. Als Nutzungsdauer werden grundsätzlich 3 Jahre zugrunde gelegt, wenn sich nicht ein abweichender Zeitraum, z. B. aufgrund der Laufzeit eines Patents, ergibt. Individuell für Zwecke von NanoFocus erstellte Software, ERP-Software sowie umfangreiche Steuerungssoftware wird entsprechend der erwarteten Nutzungsdauer über 3 bis 5 Jahre abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden die direkt zurechenbaren Kosten einbezogen. Die Abschreibungen werden beim beweglichen Anlagevermögen überwiegend linear vorgenommen; die Nutzungsdauer beträgt bei technischen Anlagen und Maschinen 4 bis 8 Jahre, bei anderen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung 3 bis 10 Jahre. Geringwertige Anlagegüter zwischen 150 und 1000 EUR werden in einem Sammelkonto zusammengefasst und linear über 5 Jahre abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis 150 EUR werden im Jahr ihres Zugangs in voller Höhe abgeschrieben und als Abgang gezeitigt.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips angesetzt. Die NanoFocus Messtechnik GmbH verfügt über zukunftsweisende Patente zur sogenannten Phasenmikroskopie, mit deren Hilfe die Grenzen des Lichts egalisiert werden können. In der Vergangenheit gab es bereits starkes Interesse am Erwerb dieser Schutzrechte.

Soweit der nach vorstehenden Grundsätzen ermittelte Wert von Gegenständen des Anlagevermögens über dem Wert liegt, der ihnen am Abschlussstichtag beizulegen ist, wird dem durch außerplanmäßige Abschreibungen oder Wertberichtigungen Rechnung getragen. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bei Anwendung zulässiger Bewertungsvereinfachungsverfahren oder zu niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt. In die Herstellungskosten werden die direkt zurechenbaren Kosten sowie die Fertigungs- und Materialgemeinkosten einbezogen.

Bei den Forderungen werden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wird durch eine Pauschalwertberichtigung der Forderungen ausreichend Rechnung getragen.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

Die übrigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zu Anschaffungskosten, ggf. gemindert durch Wertberichtigungen, bzw. Rückzahlungsbeträgen bilanziert.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden mit dem Kurs am Tage des Geschäftsvorfalles bewertet. Verluste aus Kursänderungen werden zum Abschlussstichtag berücksichtigt.

VIII. Erläuterungen zur Bilanz

VIII.1 Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes

Hinsichtlich der Entwicklung der Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sowie des Anlagevermögens, ausgehend von den historischen Anschaffungskosten, verweisen wir auf den unter Punkt 2 dargestellten Anlagenspiegel.

Als Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sind Kosten für externe Messungen, Beratungs- und Ingenieursleistungen für technologische Konzepte im Bereich von Nano-Maschinen ausgewiesen. NanoFocus verfolgt die Strategie, ihre bewährte Technologie neben der Nutzung im Bereich der optischen Messung für Zwecke der Qualitätssicherung auch im Bereich der kommerziellen Nutzung zur Herstellung von Nano-Maschinen einzusetzen.

VIII.2 Anlagenspiegel

	Anschaffungs- oder Herstellungskosten			
	01.01.2008	+ Zugänge	./. Abgänge	31.12.2008
	EUR	EUR	EUR	EUR
I. Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes	101.800,00	0,00	0,00	101.800,00
II. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Lizenzen / Software	431.884,69	59.666,00	0,00	491.550,69
2. Firmenwert	5.234.190,22	0,00	0,00	5.234.190,22
3. Geleistete Anzahlungen	94.056,35	134.220,11	0,00	228.276,46
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	5.760.131,26	193.886,11	0,00	5.954.017,37
III. Sachanlagen				
1. Technische Anlage und Maschinen	104.291,40	3.737,00	0,00	108.028,40
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	661.458,24	50.042,10	0,00	711.500,34
Summe Sachanlagen	765.749,64	53.779,10	0,00	819.528,74
VI. Finanzanlagen				
Anteile an verbundenen Unternehmen	124.931,18	0,00	0,00	124.931,18
Summe Finanzanlagen	124.931,18	0,00	0,00	124.931,18
Summe Anlagevermögen	6.752.612,08	247.665,21	0,00	7.000.277,29

Aufgelaufene Abschreibungen				Buchwerte		
01.01.2008	+ Zugänge	./. Abgänge bzw. Zuschreibungen	31.12.2008	31.12.2008	31.12.2007	
EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	
25.449,96	25.449,96	0,00	50.899,92	50.900,08	76.350,04	
274.678,19	84.840,50	0,00	359.518,69	132.032,00	157.206,50	
2.442.622,22	348.946,00	0,00	2.791.568,22	2.442.622,00	2.791.568,00	
0,00	0,00	0,00	0,00	228.276,46	94.056,35	
2.717.300,41	433.786,50	0,00	3.151.086,91	2.802.930,46	3.042.830,85	
73.931,28	8.108,00	0,00	82.039,28	25.989,12	30.360,12	
552.889,81	47.121,10	0,00	600.010,91	111.489,43	108.568,43	
626.821,09	55.229,10	0,00	682.050,19	137.478,55	138.928,55	
0,00	0,00	0,00	0,00	124.931,18	124.931,18	
0,00	0,00	0,00	0,00	124.931,18	124.931,18	
3.369.571,46	514.465,56	0,00	3.884.037,02	3.116.240,27	3.383.040,62	

VIII.3 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen gegen verbundene Unternehmen (NanoFocus, Inc.) in Höhe von rund 549 TEUR enthalten.

Es bestehen lediglich bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen (NanoFocus, Inc.) Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von rund 225 TEUR. Des Weiteren sind hier Zinsforderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 8 TEUR für 2008 enthalten. Eine Wertabschreibung in Höhe von 16 TEUR, bedingt durch den Kursverlust USD-EUR, wurde zum Bilanzstichtag vorgenommen.

Die Rechnungsabgrenzungsposten weisen ein Disagio in Höhe von 16 TEUR (Vorjahr: 19 TEUR) auf.

VIII.4 Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital beträgt 2.249.523,00 EUR und ist aufgliedert in 2.249.523 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Gegenwert von umgerechnet je 1,00 EUR. Das gezeichnete Kapital hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Stand	EUR	Anzahl
1. Januar 2008	2.249.523	2.249.523
31. Dezember 2008	2.249.523	2.249.523

VIII.5 Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 26.06.2008, bis zum 25. Juni 2013 mit der Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, jedoch höchstens um bis zu insgesamt 1.124.760 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2008). Im gleichen Zuge wurde das Genehmigte Kapital 2005 und 2006 aufgehoben.

Im Falle einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage unter Ausschluss der Bezugsrechte dürfen 10 % des Grundkapitals nicht überschritten werden.

VIII.6 Kapitalrücklage

Stand	EUR
1. Januar 2008	4.250.239
31. Dezember 2008	4.250.239

VIII.7 Sonderposten gemäß § 6b EStG für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen

	EUR
Stand: 1. Januar 2008	30.574
Zuführung in 2008	0
Auflösung in 2008	21.582
Stand: 31. Dezember 2008	8.992

VIII.8 Sonstige Rückstellungen

	EUR
Urlaubsverpflichtungen	12.200
ausstehende Rechnungen	15.850
Abschlussprüfungs- und Beratungskosten	39.000
Erfindervergütungen	60.800
Archivierungskosten	14.000
Gewährleistungen	33.450
Berufsgenossenschaft	12.500
Aufsichtsratsvergütungen	18.750
Bonuszahlungen	14.000
Übrige	20.000
Summe	240.550

VIII.9 Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse, insbesondere Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln, aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften und aus Gewährleistungsverträgen sowie Haftungsverhältnisse aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten von Seiten der NanoFocus AG bestehen im Geschäftsjahr nicht.

VIII.10 Verbindlichkeitspiegel

Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit

	von bis zu einem Jahr	zwischen einem und fünf Jahren	von mehr als fünf Jahren	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	446	920	630	1.996
2. Erhaltene Anzahlungen	120	0	0	120
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	518	0	0	518
4. Sonstige Verbindlichkeiten	220	0	0	220
	1.304	920	630	2.854

VIII.11 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Stadtparkasse Oberhausen

Kontokorrentverbindlichkeiten: 234 TEUR

Kontokorrentrahmen besteht i. H. v. 350 TEUR.

Darlehens-Nr.	Ursprungsbetrag EUR	Auszahlung	Zinssatz p.a.	Zinsfestschreibung	Tilgung	Laufzeit
6002650346	500.000	100 %	5,87 %	gesamte Laufzeit	30. jeden Monats ab 30.10.2007	10 Jahre bis zum 30.09.2017
Sicherung:	erstrangiger Teilbetrag i. H. v. 200 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet					
6002650353	895.000	100 %	5,87 %	gesamte Laufzeit	30. jeden Monats ab 30.10.2007	10 Jahre bis zum 30.09.2017
Sicherung:	zweitrangiger Teilbetrag i. H. v. 400 TEUR aus dem Festgeldguthaben 2070060740 verpfändet					
6002650379	500.000	96 %	4,35 %	gesamte Laufzeit	Halbjährlich 50 TEUR ab 30.03.2009	6 Jahre bis zum 30.09.2013

Sicherung für alle drei Darlehen:

- 1) Sicherungsübereignung des Warenlagers in Oberhausen
- 2) Abtretung von Außenständen der Kunden A-Z (Globalzession)

IX. Erläuterung der Gewinn- und Verlustrechnung

Zugunsten von NanoFocus gibt es zum 31.12.2008 für Mietdeponatverbindlichkeiten und erhaltene Anzahlungen Bankbürgschaften seitens verschiedener Kreditinstitute in einer Gesamthöhe von rund 334 TEUR.

VIII.12 Verbindlichkeiten gegenüber Altgesellschaftern

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Darlehen Fam. Eismann	64	64
Zinsaufwendungen p. a.	5	5

Ereignis nach dem Bilanzstichtag: Das Darlehen Dirk Eismann wurde im ersten Quartal vertragskonform vollständig getilgt.

IX.1 Umsatzerlöse

	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Aufgliederung nach Produktgruppen		
µscan	799	1.269
µsurf	3.168	2.262
Systemvermietung	232	196
Auf- und Umrüstung	94	56
OEM	1.000	734
Software, Ersatzteile, Wartung	756	482
Sonstige Dienstleistungen	492	357
abzgl. Skonti, Rabatte und sonstige Erlösschmälerungen	-6	-43
	6.535	5.313
	31.12.2008	31.12.2007
	TEUR	TEUR
Aufgliederung nach Regionen		
Deutschland	3.824	2.738
Europa (ohne D.)	802	1.084
Asien	281	684
Nordamerika	1.628	807
	6.535	5.313

IX.2 Angabe der Prüfungshonorare und sonstiger Beratungen

Im Geschäftsjahr wurden von dem Abschlussprüfer der Gesellschaft Aufwendungen für die Prüfung des HGB-Einzelabschlusses in Höhe von 25 TEUR unter den Rückstellungen berücksichtigt. Des Weiteren wurden 9 TEUR für Beratungsleistungen im Hinblick auf eine IFRS-Umstellung und 5 TEUR für die Erstellung der Steuererklärungen 2008 sowie der noch nicht berechneten Erstellung der Gehaltsabrechnungen aus 2008 zurückgestellt.

Die sonstigen Rechts- und Beratungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr auf rund 83 TEUR.

IX.3 Periodenfremde Erträge

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind folgende periodenfremde Erträge ausgewiesen:

	TEUR
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	13
Sonstige in der Höhe unwesentliche periodenfremde Erträge	4
Summe	17

X.1 Organe der Gesellschaft

Vorstand

Dr. Hans Hermann Schreier, Oldenburg,
Dipl.-Chemiker – Vorsitzender – Administration, Finanzen, Controlling, Marketing und Vertrieb

Marcus Grigat, Wesel, Dipl.-Ingenieur,
Fertigung und Applikation

Jürgen Valentin, Duisburg, Dipl.-Physiker,
Forschung und Entwicklung

Joachim Sorg, Kalbach, Bankfachwirt,
Administration, Finanzen, Controlling
(ab 1. Januar 2009)

Die Gesamtbezüge des Vorstandes belaufen sich im Berichtsjahr auf rund 271 TEUR, diese gliedern sich wie folgt auf:

	EUR
Dr. Hans Hermann Schreier	111.404
Marcus Grigat	80.069
Jürgen Valentin	79.112

Es wurden keine variablen und Sachbezüge ausgezahlt.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzt sich satzungsgemäß aus drei Mitgliedern zusammen:

Ralf Terheyden, Wirtschaftsprüfer,
Bad Zwischenahn, Vorsitzender

Felix Krekel, Vorstand der DESIGN Bau AG,
München, stellvertretender Vorsitzender

Gerd Mager, Geschäftsführer der Georg
Noll Werkzeugmaschinen GmbH, Greven-
broich, Mitglied des Aufsichtsrates

Ersatzmitglied

Prof. Dr. Ing. Stefan Altmeyer, Fachhoch-
schule Köln, Institut für Angewandte Optik
und Elektronik

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates belaufen sich auf rund 23 TEUR.

X.2 Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat

Sonstige Mitgliedschaften in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen (Stand: 31. Dezember 2008):

Aufsichtsrat

Ralf Terheyden

(Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Ralf Terheyden (*1965) studierte BWL an der Universität in Göttingen. Als Steuerberater

und Wirtschaftsprüfer bei einer der großen weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften konnte er eine fundierte Berufspraxis legen, um danach einen Schwerpunkt im Bereich Corporate Finance zu intensivieren. Von 1997 bis 1999 standen daher Sanierungs- und Beratungsaufgaben im Bereich M&A im Vordergrund. Im Jahr 2000 wechselte er zu einer großen mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und leitete den Bereich Unternehmensfinanzierung. Eine renommierte Sozietät in London war die nächste Station in der Vita.

Seit Mai 2003 ist Herr Terheyden als Wirtschaftsprüfer, Diplom-Kaufmann und Steuerberater selbstständig als Gesellschafter und Geschäftsführer, seit September 2004 in eigener Gesellschaft. Im März 2007 eröffnete Herr Terheyden ein zweites Büro.

Als Vorsitzender der Elterninitiative krebskranker Kinder Oldenburg e.V. unterstützt Herr Terheyden ehrenamtlich die Geschicke des gemeinnützigen Vereins.

Seit dem Jahr 2007 ist er im Aufsichtsrat der NanoFocus AG und steht diesem seit dem 28.06.2007 vor.

Seit Februar 2008 ist Herr Terheyden Beiratsmitglied der Breeze Four GmbH.

Felix Krekel
(stellvertretender Vorsitzender)

Felix Krekel (* 1967) ist seit dem 28.06.2007 im Aufsichtsrat der NanoFocus AG. Im Vorstand der im Entry Standard gelisteten DESIGN Bau AG verantwortet er die Bereiche Unternehmensorganisation, Personal sowie Investor Relations und Public Relations. In der CD Deutschen Eigenheim AG, einem Joint Venture mit der börsennotierten conwert Immobilien Invest SE, übt er darüber hinaus die Funktion des Vorstandsvorsitzenden aus. Aus seiner 10-jährigen Tätigkeit für HSBC Trinkaus, zuletzt als Director Institutional Equity Sales, bringt er umfangreichen Kapitalmarkthintergrund und Kontakte für NanoFocus ein. Herr Krekel ist Diplom-Kaufmann und Certified International Investment Analyst (CIIA).

Gerhard Wilhelm Mager

Gerd Mager verstärkt seit dem 28.06.2007 den Aufsichtsrat der NanoFocus AG.

Mit einem betriebswirtschaftlichen Abschluss der Hochschule St. Gallen/Schweiz leitet er als geschäftsführender Gesellschafter die Firma Georg Noll Werkzeugmaschinen GmbH in Neuss.

Er bringt neben einem umfangreichen Hintergrund aus dem Bereich der Werkzeugmaschinen wichtiges Know-how und Netzwerke aus dem Maschinenvertrieb ein.

Herr Mager ist seit vielen Jahren im operativen Geschäft verantwortlich und ist im Industriesegment ein geschätzter und gestandener Unternehmer. Seine Kompetenz bringt er unter anderem auch im Beirat des Fachverbands des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e. V. in Bonn ein.

Er ist bei einer kleinen, nicht börsennotierten Düsseldorfer Unternehmensberatung, der Compartner AG, als Aufsichtsratsvorsitzender tätig. Die Aktien befinden sich nur in den Händen der beiden aktiven Geschäftsführer.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats waren darüber hinaus während der letzten 5 Jahre weder Mitglied eines Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsratsorgans noch Partner eines Unternehmens oder einer Gesellschaft.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind unter der Geschäftsanschrift der Gesellschaft: Lindnerstr. 98, 46149 Oberhausen, erreichbar.

Die Gesellschaft hat den Mitgliedern des Aufsichtsrats derzeit weder Darlehen gewährt noch Bürgschaften oder Gewährleistungen für sie übernommen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats waren und sind nicht an Geschäften außerhalb der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft während des laufenden und des vorhergehenden Geschäftsjahres oder

an derartigen Geschäften, die noch nicht endgültig abgeschlossen sind, in weiter zurückliegenden Geschäftsjahren beteiligt.

In 2008 wurde plangemäß ein wissenschaftlicher Beirat gegründet. In der Aufsichtsrats-sitzung vom 4. März 2008 wurde die Geschäftsordnung für den Fachbeirat verabschiedet und Professor Dr. Ing. Altmeyer (FH Köln) mit der Einberufung der ersten Sitzung beauftragt. Mitglieder neben dem Vorsitzenden sind Professor Dr. Gerd Witt (Uni Duisburg-Essen) und Jürgen Valentin (CTO, NanoFocus AG).

X.3 Arbeitnehmer

Im Jahr 2008 wurden im Durchschnitt folgende Arbeitnehmer in folgenden Gruppen beschäftigt:

	2008	2007
Angestellte in Vollzeit	31	30
Angestellte in Teilzeit	4	4
Leitende Angestellte (Vorstand)	3	3
Auszubildende	4	2
Praktikanten	7	3
	49	42

X.4 Anteilsbesitz

Zum 31. Dezember 2008 war die Gesellschaft an den folgenden Unternehmen mit mindestens 20 % beteiligt:

Firma	Sitz	Beteiligungsart	Eigenkapital 31.12.2008	Anteile am Kapital	Jahresergebnis 2008
NanoFocus Materialtechnik GmbH	Oldenburg	Stammanteile	7,5 TEUR	100 %	-3,7 TEUR
NanoFocus, Inc.	Glen Allen/Virginia	Stammanteile	-275,5 TUSD	100 %	5,9 TUSD

Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet ausschließlich Schutzrechte, die NanoFocus, Inc. ist eine Vertriebsniederlassung.

X.5 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

	TEUR
Aufträge für Investitionen im Anlagevermögen	0,0
Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen 2008	178,3
2009	168,4
2010 bis 2012	236,2

X.6 Entsprechenserklärung

NanoFocus ist im Entry Standard als ein Teilbereich des Open Market (Freiverkehr) in den Börsenhandel einbezogen. Somit liegt grundsätzlich keine Verpflichtung zur Abgabe einer Erklärung gemäß § 161 AktG vor. Bereits im Jahr 2006 wurde erstmals die Entsprechenserklärung gemäß Corporate Governance auf freiwilliger Basis abgegeben. Die freiwillige Unterwerfung soll zusätzliche Transparenz in die Unternehmenskommunikation bringen.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG haben die Erklärung nach § 161 AktG zur Anwendung des Corporate Governance-Kodex am 31.12.2008 erneuert und den Aktionären auf der Website: www.nanofocus.de dauerhaft zugänglich gemacht.

Oberhausen, den 16. April 2009

NanoFocus AG
 Der Vorstand



Dr. Hans Hermann Schreier



Marcus Grigat



Jürgen Valentin



Joachim Sorg

XI. Gesamtaussage des Jahresabschlusses (Auszug aus dem WP-Bericht)

XI.1 Feststellungen zur Gesamtaussage des Jahresabschlusses

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung vermittelt der Jahresabschluss insgesamt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Ergänzende Anhangangaben sind insoweit nicht erforderlich.

Wesentliche Änderungen in den Bewertungsgrundlagen (Ausübung von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten sowie Ausnutzung von Ermessensspielräumen) oder sachverhaltsgestaltende Maßnahmen mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben wir im Rahmen unserer Prüfung nicht festgestellt.

Bei der Bewertung der Fertigerzeugnisse wurden abweichend zum Vorjahr Fertigungseinzel- und -allgemeinkosten von rund TEUR 3 je Gerät berücksichtigt. Dies führte gegenüber dem Vorjahr zu einer Aufwertung der Fertigerzeugnisse um ca. TEUR 100.

XI.2 Bewertungsgrundlagen

Die Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden sind entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen im Anhang angegeben. Ergänzend dazu gehen wir auf die wesentlichen Bewertungsgrundlagen wie folgt ein:

Aufwendungen für die Erweiterung des Geschäftsbetriebes werden gemäß § 269 HGB als Bilanzierungshilfe vor dem Anlagevermögen aktiviert. Vorliegend handelt es sich um ein Projekt aus dem Geschäftsjahr 2006 zum Einstieg in den Fertigungsbereich von so genannten „Nanomaschinen“. Die Aufwendungen werden über einen Zeitraum von vier Jahren abgeschrieben. In 2007 und 2008 verzichtete die Gesellschaft auf weiteres Zuführen.

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Der ausgewiesene Firmenwert wird entsprechend der planmäßigen Nutzung über 15 Jahre abgeschrieben. Die jährlichen Abschreibungen belaufen sich auf TEUR 349. Erforderliche interne Aufwendungen, um angeschaffte Vermögensgegenstände in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, werden zu Standardkosten einschließlich Gemeinkosten als Anschaffungsnebenkosten berücksichtigt.

Der Ansatz der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe erfolgt zu Anschaffungskosten. Zum Bilanzstichtag gesunkene Wiederbeschaffungskosten wurden berücksichtigt. Die Bewertung der unfertigen Erzeugnisse sowie der Fertigerzeugnisse erfolgt zu Herstellungskosten. Diese enthalten neben den Materialeinzelkosten einen Materialgemeinkostenaufschlag von 20 %. Abweichend zum Vorjahr wurden auch Fertigungsgemeinkosten von ca. TEUR 3 je System berücksichtigt. Bei einem Bestand von 33 Systemen zum Bilanzstichtag ergab sich aus der Bewertungsanpassung gegenüber dem Vorjahr eine Aufwertung um insgesamt ca. TEUR 100.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden mit ihren Nennbeträgen abzüglich Pauschalwertberichtigungen von TEUR 14 (1 % des Nettobetrags der Forderungen) bilanziert. Einzelwertberichtigungen wurden nicht gebildet.

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich ausschließlich um Forderungen gegen die Tochtergesellschaft NanoFocus Inc., die den Vertrieb in den USA vornimmt. Die Forderungen setzen sich zusammen aus Darlehen nebst gestundeten Zinsen in Höhe von TEUR 234 sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 537. Die gewährten Darlehen dienen der Finanzierung der Anlaufverluste der in 2006 gegründeten

Tochtergesellschaft. Die US-amerikanische Tochtergesellschaft erwirtschaftete in 2008 einen Jahresüberschuss von TUSD 6 und weist zum 31. Dezember 2008 ein negatives Eigenkapital von TUSD 275 aus. Auf Basis der Planungsrechnungen sowie der derzeitigen Auftragslage geht der Vorstand der NanoFocus AG davon aus, dass die zum Bilanzstichtag bestehenden Forderungen gegen das US-amerikanische Tochterunternehmen in voller Höhe werthaltig sind. Zum Zeitpunkt der Beendigung unserer Prüfung beliefen sich die Forderungen gegen die NanoFocus Inc. noch auf insgesamt TEUR 549.

Der Zuschuss für die Anschaffung von zwei Softwareeinheiten im Geschäftsjahr 2006 durch öffentliche Fördergelder wurde in Höhe von TEUR 65 in den Sonderposten für Investitionszuschüsse eingestellt. Die Auflösung des Sonderpostens erfolgt entsprechend der Abschreibungsdauer der geförderten Anlagegüter über drei Jahre. In 2008 wurden Auflösungen in Höhe von TEUR 22 vorgenommen.

Die Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

XII.1 Allgemeines

Gegenstand des Unternehmens sind die Erstellung und der Vertrieb von optoelektronischen Mess- und Qualitätssicherungssystemen sowie die damit zusammenhängenden Mess-, Service- und Beratungsleistungen. Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die zur Erreichung des Gesellschaftszwecks notwendig oder nützlich erscheinen, insbesondere zum Erwerb und zur Veräußerung von Grundstücken, zur Errichtung von Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland, zur Beteiligung an anderen Unternehmen

gleicher oder verwandter Art und anderen Unternehmen sowie zum Abschluss von Interessensgemeinschaftsverträgen. Die Gesellschaft ist in gemieteten Räumlichkeiten in Oberhausen und Ettlingen tätig.

Die Entwicklung des Unternehmens in den letzten vier Jahren lassen die folgenden Zahlen erkennen.

	2008	2007	2006	2005
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatz	6.535	5.313	4.476	3.057
Rohertrag	4.430	3.466	2.850	1.888
Rohertragsquote	67,8 %	65,2 %	63,7 %	61,8 %
EBIT	252	-317	-238	-218
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	210	-955	-401	-497
Bilanzsumme	9.846	9.249	8.414	8.536
Eigenkapitalquote	68,1 %	70,3 %	61,6 %	62,7 %
Arbeitnehmerzahl, ø	42	39	34	30

XII.2 Ertragslage

In der nachfolgenden Übersicht haben wir die Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten zusammengefasst und den entsprechenden Vorjahreszahlen gegenübergestellt.

Die Umsatzerlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 23,0 % auf TEUR 6.535 gestiegen. Haupttreiber dieser Entwicklung war der verstärkte Absatz von µsurf, der von TEUR 2.262 um 40 % auf TEUR 3.168 zunahm. Der Absatz von OEM-Geräten stieg um 36 % von TEUR 734 auf TEUR 1.000. Rückläufig

entwickelte sich dagegen das Geschäft mit µscan. Hier reduzierte sich der Umsatz um 37 % von TEUR 1.269 auf TEUR 799. Die durch den Verkauf von Software und Ersatzteilen sowie Wartungsarbeiten erzielten Erlöse stiegen um TEUR 274 auf TEUR 756; aus der Vermietung von Systemen wurden insgesamt TEUR 231 (Vorjahr: TEUR 196) erzielt.

	31.12.2008		31.12.2007		Veränderung
	TEUR	%	TEUR	%	
Umsatzerlöse	6.535	100,0	5.313	100,0	1.222
Bestandsveränderungen	302	4,6	300	5,6	2
Materialaufwand	-2.407	-36,8	-2.147	-40,4	-260
Rohhertrag	4.430	67,8	3.466	65,2	964
Aktivierete Eigenleistungen	35	0,5	6	0,1	29
Andere betriebliche Erträge	116	1,8	188	3,5	-72
Personalaufwand	-2.180	-33,4	-1.979	-37,2	-201
Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte	-514	-7,9	-516	-9,7	2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.648	-25,1	-1.535	-28,8	-113
Erfolgsunabhängige Steuern	-2	0,0	-2	0,0	0
Aufwendungen	-4.344	-66,4	-4.032	-75,7	-312
Betriebsergebnis	237	3,7	-372	-6,9	609
Zinsergebnis	-40	-0,6	-584	-11,0	544
Ordentliches Unternehmensergebnis	197	3,1	-956	-17,9	1.153
Neutrales Ergebnis	13	0,2	55	1,0	-42
Außerordentliches Ergebnis	0	0,0	-54	-1,0	54
Ertragssteuern	0	0,0	0	0,0	0
Jahresüberschuss	210	3,3	-955	-17,9	1.165

Der unverändert hohe Wert der Bestandsveränderungen ist hauptsächlich auf die planmäßige Aufstockung der Lagerbestände zurückzuführen.

Der Rohertrag erhöhte sich korrespondierend zur Umsatzsteigerung um TEUR 964 (+ 27,8 %) auf TEUR 4.430. Die Rohertragsquote stieg um 2,6 Prozentpunkte auf 67,8 %. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus Synergien und Kostensenkungen im Einkauf sowie gestiegenen Verkaufspreisen. Die aktivierten Eigenleistungen entfallen auf Leistungen der Mitarbeiter der NanoFocus AG im Zusammenhang mit dem Customizing der Erweiterung der ERP-Software. Der Rückgang der anderen betrieblichen Erträge um TEUR 72 ist auf gesunkene Zuschüsse der öffentlichen Hand zurückzuführen. Der Anstieg des Personalaufwands um TEUR 201 (+ 10,1 %) ist hauptsächlich auf den Mitarbeiteraufbau zurückzuführen. Die Personalaufwandsquote sank um 3,8 Prozentpunkte auf 33,4 %. Die Abschreibungen bewegen sich auf Vorjahresniveau. Der Hauptteil der Abschreibungen entfällt mit TEUR 349 auf den Geschäfts- oder Firmenwert. Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um TEUR 119 (+ 7,8 %) ist insbesondere auf gestiegene Werbe- und Reisekosten (+ TEUR 71), höhere Abschluss- und Prüfungskosten (+ TEUR 41) sowie gestiegene Gewährleistungsaufwendungen (+ TEUR 27) zurückzuführen. Die

übrigen Aufwendungen bewegen sich im Wesentlichen auf Vorjahresniveau.

Das Zinsergebnis entwickelte sich wie folgt:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Zinserträge		
Anlage von Festgeldern	65	66
Verbundene Unternehmen	10	8
	75	74
Zinsaufwendungen		
Darlehenszinsen	-107	-96
Kontokorrentzinsen	-8	-77
Ablösungszahlung stille Gesellschafter	0	-484
Sonstige Zinsen	-115	-658
	-4	-584

Das Zinsergebnis war im Vorjahr in Höhe von TEUR 484 durch die Ablösung zweier Einlagen gegenüber stillen Gesellschaftern belastet.

Das neutrale Ergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

Neutrale Erträge

- ▶ Kursdifferenzen
- ▶ Auflösung von Rückstellungen
- ▶ Periodenfremde Erträge
- ▶ Gewinne aus Anlagenverkäufen

Neutrale Aufwendungen

- ▶ Kursverluste
- ▶ Verluste aus Anlagenabgängen

Aufgrund der vorhandenen steuerlichen Verlustvorträge fielen für das Geschäftsjahr 2008 keine Ertragssteuern an.

XII.3 Vermögenslage

In der folgenden Übersicht haben wir die Bilanz zum 31. Dezember 2008 zusammengefasst und den entsprechenden Vorjahreszahlen gegenübergestellt.

	31.12.2008		31.12.2007		Veränderung
	TEUR	%	TEUR	%	
Aktiva (Anlagevermögen)					
Erweiterungsaufwendungen	51	0,5	76	0,8	-25
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.803	28,4	3.043	32,9	-240
Sachanlagen	137	1,4	139	1,5	-2
Finanzanlagen	125	1,3	125	1,4	0
	3.116	31,6	3.383	36,6	-267
Umlaufvermögen					
Vorräte	2.351	23,9	1.778	19,2	573
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.624	16,5	1.443	15,6	181
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	783	8,0	488	5,3	295
Sonstige Vermögensgegenstände (einschließlich Rechnungsabgrenzungsposten)	285	2,6	197	2,1	61
Liquide Mittel	1.714	17,4	1.960	21,2	-246
	6.730	68,4	5.866	63,4	864
	9.846	100,0	9.249	100,0	597
Passiva (Eigenkapital)					
Gezeichnetes Kapital	2.250	22,9	2.250	24,3	0
Kapitalrücklage	4.250	43,1	4.250	46,0	0
Bilanzgewinn	210	2,1	0	0,0	210
	6.710	68,1	6.500	70,3	210
Fremdkapital (mittel- und kurzfristig)					
Sonderposten	9	0,1	30	0,3	-21
Sonstige Rückstellungen	241	2,4	213	2,3	28
Bankverbindlichkeiten	1.996	20,3	1.897	20,5	99
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltene Anzahlungen	638	6,5	301	3,3	337
Übrige Verbindlichkeiten (einschließlich Rechnungsabgrenzungsposten)	252	2,6	308	3,3	-56
	3.136	31,9	2.749	29,7	387
	9.846	100,0	9.249	100,0	597

Die Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr um TEUR 597 (= 6,5 %) auf TEUR 9.846 erhöht. Auf der Aktivseite verteilt sich diese Erhöhung auf das Vorratsvermögen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bei gesunkenen immateriellen Vermögensgegenständen und liquiden Mitteln. Auf der Passivseite stiegen insbesondere das Eigenkapital und die Lieferantenkredite.

Das Anlagevermögen einschließlich Erweiterungsaufwendungen ist gegenüber dem Vorjahr um TEUR 267 auf TEUR 3.116 gesunken. Im Einzelnen ergaben sich folgende Veränderungen:

	2008
	TEUR
Stand am 1.1.	3.383
Zugänge	248
davon a) Immaterielle Vermögensgegenstände	194
davon b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	54
davon c) Abschreibungen	-515
Stand Anlagevermögen 31.12.	3.116

Die Zugänge bei den immateriellen Vermögensgegenständen betreffen mit TEUR 134 die Erweiterung der ERP-Software Abas und mit TEUR 50 eine Automatisierungssoftware, die in der Fertigung zum Einsatz kommt. Die Zugänge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung entfallen mit TEUR 9 auf einen

PKW und mit TEUR 24 auf geringwertige Wirtschaftsgüter. Der Vorratsbestand stieg gegenüber dem Vorjahr um TEUR 573 auf TEUR 2.351. Ursächlich für diese Entwicklung war der planmäßige Aufbau der Bestände. TEUR 271 entfallen auf die Erhöhung der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und TEUR 281 auf die Fertigerzeugnisse. In die Bewertung der Fertigerzeugnisse wurden abweichend zum Vorjahr auch Fertigungseinzel- und Fertigungsgemeinkosten einbezogen, die sich auf die Bestandserhöhung mit ca. TEUR 100 auswirkten. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind stichtags- und umsatzbedingt um 12,5 % auf TEUR 1.624 angestiegen. Unverändert zum Vorjahr besteht eine Pauschalwertberichtigung in Höhe von TEUR 14. Die Bildung von Einzelwertberichtigungen war nicht erforderlich. Der Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um TEUR 295 auf TEUR 783 resultiert neben einer Aufstockung der an das US-amerikanische Tochterunternehmen ausgereichten Darlehen um TEUR 48 insbesondere auf den umsatz- und stichtagsbedingt gestiegenen Lieferforderungen. Zum Bilanzstichtag wurde eine wechsellkursbedingte Abwertung der Forderungen in Höhe von TEUR 16 vorgenommen.

Der Anstieg der sonstigen Vermögensgegenstände ergibt sich im Wesentlichen aus einer Forderung aus im Geschäftsjahr 2008 erbrachten Leistungen über TEUR 59, die erst in 2009 abgerechnet wurden.

Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen ist insbesondere auf die im Zusammenhang mit der geplanten erstmaligen Erstellung eines IFRS-Konzernabschlusses gestiegene Rückstellung für Abschluss- und Prüfungskosten sowie höhere Rückstellungen für Erfindervergütungen zurückzuführen. Rückläufig waren die Urlaubsrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entfallen in Höhe von TEUR 1.762 auf drei langfristige Darlehen der Sparkasse Oberhausen. Die Darlehen wurden in 2008 entsprechend der in den Kreditverträgen vereinbarten Raten planmäßig getilgt. Ein Darlehen mit einem Ursprungsbetrag von TEUR 500 hat eine Laufzeit bis zum 30. September 2013; es wird mit einem Zinssatz von 4,35 % p. a. verzinst. Die beiden weiteren Darlehen haben eine Laufzeit bis zum 30. September 2017; die Verzinsung erfolgt mit 5,87 % p. a. Weitere TEUR 234 entfielen zum Bilanzstichtag auf Kontokorrentdarlehen bei der Sparkasse Oberhausen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind stichtagsbedingt und wegen des Lageraufbaus gestiegen. Der Anstieg entfällt in Höhe von TEUR 120 auf Anzahlungen von zwei Kunden. Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten neben Lohn- und Kirchensteuer sowie Umsatzsteuerverbindlichkeiten insbesondere ein Darlehen gegenüber einem ehemaligen Gesellschafter in Höhe von TEUR 64.

Zusammensetzung des Finanzmittelfonds:

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Liquide Mittel	1.714	1.960
Kontokorrentverbindlichkeiten	-234	-27
	1.480	1.933

XII.4 Finanzlage

Die nachstehende Kapitalflussrechnung zeigt Herkunft und Verwendung der Finanzierungsmittel.

	2008	2007
	TEUR	TEUR
Finanzmittel am 1.1.	1.933	1.795
1. Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Jahresergebnis	210	-955
Korrektur zahlungsunwirksamer Aufwendungen und Erträge		
+ Abschreibungen auf Sach- und Finanzanlagen	514	516
+/- Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	0	-2
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Transaktionen	-4	3
+ Umbuchungen von Anlage- in Umlaufvermögen	0	179
Cash Flow	720	-259
Veränderungen der Bilanzposten (ohne liquide Mittel) durch laufende Geschäftstätigkeit		
+/- Veränderungen der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-1.104	-1.230
+/- Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	281	86
	-103	-1.403
2. Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		
+ Einzahlungen aus Anlagenvermögen	0	2
- Auszahlungen für Investitionen des Anlagevermögens	-247	-149
	-247	-147
3. Mittelab-/zufluss aus Finanzierungstätigkeit		
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0	2.276
+ Einzahlungen aus der Aufnahme von Investitionsdarlehen	0	1.895
- Tilgung von Investitionsdarlehen	-107	1.691
	-107	1.691
4. Veränderung der Finanzmittel	-457	141
- Wechselkursbedingte Änderung der Finanzmittel	4	-3
Finanzmittel am 31.12.	1.480	1.933

Nach dem Ergebnis unserer Prüfung erteilen wir dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2008 sowie dem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2008 der NanoFocus AG, Oberhausen, den folgenden

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der NanoFocus AG, Oberhausen, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze

ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und dem Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-,

Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Wir erstatten diesen Prüfungsbericht nach § 321 HGB unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen.

Köln, den 17. April 2009
52687/K-
Susat & Partner OHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Graf von Kanitz Schulz-Danso
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer



XIII. Rechtliche und steuerliche Grundlagen

Firma:

NanoFocus AG

Sitz: Oberhausen

Gegenstand des Unternehmens: Entwicklung, Erstellung und Vertrieb von optoelektronischen Messsystemen und Qualitätssicherungssystemen sowie die damit zusammenhängenden Mess-, Service- und Beratungsdienstleistungen. Die Gesellschaft ist zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die zur Erreichung des Gesellschaftszwecks notwendig oder nützlich erscheinen, insbesondere zum Erwerb und zur Veräußerung von Grundstücken, zur Errichtung von Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland, zur Beteiligung an anderen Unternehmen gleicher oder verwandter Art und anderen Unternehmen sowie zum Abschluss von Interessensgemeinschaftsverträgen.

Handelsregister:

Amtsgericht Duisburg, HRB 13864.

Satzung:

26. Oktober 2001, zuletzt geändert durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2008.

Geschäftsjahr:

Kalenderjahr

Grundkapital:

EUR 2.249.523,00

Es handelt sich um 2.249.523 Stückaktien, die auf den Inhaber lauten.

Genehmigtes Kapital:

Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 25. Juni 2013 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt EUR 1.124.760,00 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen.

Eigene Aktien:

Der Vorstand ist ermächtigt, eigene Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von insgesamt bis zu zehn Prozent des derzeitigen Grundkapitals oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der vorhandenen Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung gilt bis zum 25. Dezember 2009.

Hauptversammlung:

Auf der Hauptversammlung am 26. Juni 2008 wurde

1. der vom Vorstand aufgestellte, von der Clostermann & Jasper Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüfte und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene und vom Aufsichtsrat gebilligte und damit festgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2007 nebst Lagebericht und Bericht des Aufsichtsrats vorgelegt,
2. dem Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2007 Entlastung erteilt,
3. der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 25. Juni 2013 um bis zu EUR 1.124.760,00 durch die Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen,
4. der Vorstand ermächtigt, bis zum 25. Dezember 2009 eigene Aktien von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals zu erwerben,
5. die Susat & Partner OHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Köln, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2008 gewählt.

Größe der Gesellschaft:

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB.

Vorstand:

Dr. Hans Hermann Schreier, Oldenburg,
Vorsitzender

Markus Grigat, Wesel, Fertigung
Jürgen Valentin, Duisburg, Forschung
und Entwicklung

Joachim Sorg, Kalbach, Finanzen
(ab 1. Januar 2009).

Dr. Hans Hermann Schreier ist einzelvertretungsberechtigt. Die übrigen Vorstandsmitglieder sind gemeinschaftlich mit einem anderen Vorstand oder Prokuristen zur Vertretung der Gesellschaft befugt.

Aufsichtsrat:

Ralf Terheyden, Vorsitzender

Felix Krekell, stellvertretender Vorsitzender

Gerd Mager

Prof. Dr.-Ing. Stefan Altmeyer

(Ersatzmitglied Aufsichtsrat, Fachbeirat)

Steuerliche Verhältnisse:

Das Unternehmen wird beim Finanzamt Oberhausen-Nord unter der Steuernummer 123/5745/1778 geführt. Die Veranlagungen zur Körperschaftsteuer und zur Gewerbesteuer sind bis für das Jahr 2006 erfolgt.

Eine steuerliche Außenprüfung hat bislang nicht stattgefunden. Zum 31. Dezember 2006 verfügte die Gesellschaft über einen körperschaftsteuerlichen Verlustvortrag von TEUR 5.864 und über einen gewerbesteuerlichen Verlustvortrag von TEUR 5.313.

Finanzkalender 2009

Berichtstermine

Januar	
Februar	
6. März	Vorabkennzahlen nach HGB
April	
Mai	
12. Juni	Geschäftsbericht 2008 nach HGB
22. Juli	Hauptversammlung 2009 in Oberhausen
27. August	Halbjahresbericht 2009

Roadshowtermine

Januar	
Februar	
16. März	9. M:access Analystenkonferenz der Börse München in Frankfurt
April	
Mai	
16. Juni	Deutsche Börse Spotlights: Unternehmen der Photonik-Industrie (Spectaris Fachverband) auf der LASER.World of Photonics in München

Kontakt/Impressum

NanoFocus AG | Lindnerstraße 98 | D-46149 Oberhausen | Tel. +49 208-62 000-0 | Fax +49 208-62 000-99
info@nanofocus.de | www.nanofocus.de
Handelsregisternummer: RB 13864 Duisburg | Sitz der Gesellschaft: Oberhausen | USt.-ID-Nr.: DE 169599353
Vorstandsvorsitzender: Dr. Hans Hermann Schreier | Aufsichtsratsvorsitzender: Ralf Terheyden

Text und Redaktion: Michael Schneiberg, www.schneiberg.de | Design: Oliver Nicolay, www.nicolaygrafik.de
Photografie: Mike Henning, www.henning-photographie.de | Druck und Produktion: Walter Perspektiven GmbH, www.wa-p.net
Text, Redaktion: NanoFocus AG | Bildnachweis: NanoFocus AG, Mike Henning, Deutsche Börse AG, Fotolia

1994
2009

NanoFocus AG

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