



Geschäftsbericht
2012

nanofocus[®]
see more ■





Vorwort

Brief an die Aktionäre ▶4 | Interview mit dem Vorstand ▶7

Unternehmenskultur & Technologie ▶12

Partnerschaften entwickeln ▶14 | Prozesse verstehen ▶16
Technologien prägen ▶18 | Wissen vermitteln ▶20

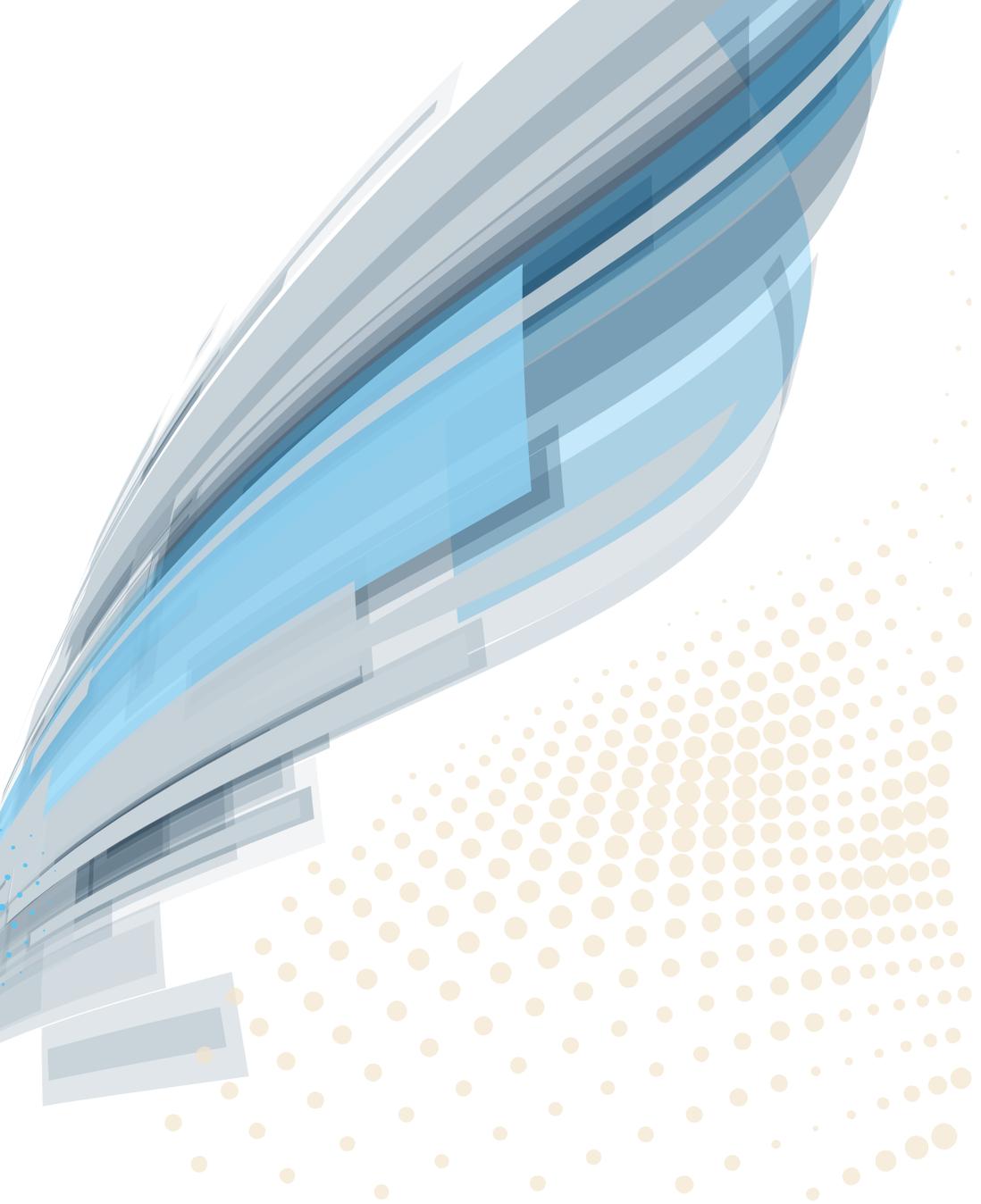
Aktie 2012 ▶23

Aktienchart ▶24 | Investor Relations ▶25 | Aktiendaten ▶27

Lagebericht 2012 ▶29

I. Geschäft und Rahmenbedingungen ▶30 | II. Ertragslage ▶38
III. Vermögens- und Finanzlage ▶43 | IV. Chancen- und Risikobericht ▶47
V. Prognosebericht ▶52 | VI. Nachtragsbericht ▶54
VII. Forschung und Entwicklung ▶54 | VIII. Zweigniederlassungsbericht ▶55

Bericht des Aufsichtsrats ▶57



Vorwort

Brief an die Aktionäre ▶4 | Interview mit dem Vorstand ▶7

Brief an die Aktionäre

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere Technologien sind Werkzeuge, um neue und bessere Produkte herzustellen. Zum Beispiel sparsame Motoren, leistungsfähige Elektronikbauteile, wirksamere Medizintechnik oder eine perfekte Oberflächenveredelung. Jede dieser Errungenschaften ist nicht einfach das Ergebnis eines Messvorgangs. Es ist das Ergebnis eines unternehmerischen Zieles, das sich oft nur durch eine technische Innovation lösen lässt. Hinter einer solchen Lösung steckt mehr als Technologie – der Schlüssel liegt im sinnvollen, wirtschaftlichen Einsatz. Messwerte allein sind nichts, nur die richtige Nutzung der Technologie entscheidet über den Erfolg.

Die Lösung auf Knopfdruck – in den meisten Fällen ist ein solches Versprechen entweder unseriös oder es lässt sich nur im einfachen und überschaubaren Laborumfeld anwenden.

Die NanoFocus AG arbeitet als hochqualifiziertes Ingenieurunternehmen im Bereich industrieller Prozesstechnik. Das Wissen um den zielführenden Einsatz unserer Messsysteme und Sensoren ist Teil unseres Erfolges. Unser tiefes Verständnis der technischen und wirtschaftlichen Prozesse unserer Kunden beruht dabei auch auf der Erfahrung einer fast zwanzigjährigen Firmengeschichte und der erfolgreichen Partnerschaft mit vielen namhaften Unternehmen.

Deshalb vertrauen uns große internationale Hersteller, wenn es um eine nachhaltige Verbesserung von Produktionsprozessen geht, wenn kompetentes Ingenieurwissen gefragt ist und wenn Messsysteme zum Einsatz kommen, die wirklich mehr können und die echte wirtschaftliche Vorteile bringen. Mit der industriellen Messtechnik von NanoFocus haben unsere Kunden die richtigen Werkzeuge, um in ihren qualitätskritischen Fertigungsprozessen die grundlegenden Fragen nach Effizienz und Qualitätssicherung zu beantworten.

Hochglanzprospekte und Werbeversprechen lösen kein Messproblem, und das sehr positive Feedback, die hohe Kundentreue und die langjährigen erfolgreichen Entwicklungspartnerschaften bestätigen uns fast täglich, wo für unsere Kundenunternehmen der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg liegt: in solider Ingenieursarbeit, genauer Branchenkenntnis und in der Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu verstehen und nachhaltig zu optimieren. Diese Werte möchten wir auch weiterhin leben: die Nähe zum Kunden, der Dialog auf Augenhöhe und der unbedingte Wille zu einer langfristigen, vertrauensvollen Kooperation. Ich bin fest davon überzeugt, dass ein Begriff wie Wertarbeit sich niemals überholt – im Gegenteil. Und ich glaube, dass im Zusammenspiel aus einer fairen, partnerschaftlichen Unternehmenskultur und einer bemerkenswerten technologischen Leistungsfähigkeit der Kern der NanoFocus AG liegt.

Es ist genau dieser Weg, den wir aus Überzeugung weiter gehen. Mit wachsendem Erfolg, mit dem großen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und auch mithilfe unserer Aktionärinnen und Aktionäre.

Mit freundlichen Grüßen



Jürgen Valentin
Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher

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



Joachim Sorg
Vorstand Administration, Finanzen
und Controlling (CFO)

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

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



Die NanoFocus AG konnte das Jahr 2012 mit einer Umsatzsteigerung von 9 % abschließen, auch EBIT und Nettoergebnis konnten gesteigert werden. Sind Sie mit dem Jahr 2012 und dem Ergebnis zufrieden?

Jürgen Valentin: Auf jeden Fall. Die Unternehmenszahlen zeigen, dass wir kontinuierliche, solide Arbeit leisten. Wir haben uns in den letzten beiden Jahren in vielen Bereichen auf ein gutes Niveau bewegt. Das sehen wir vor allem als Ausgangsbasis für unsere weitere Entwicklung. Was man an den reinen Unternehmenszahlen nicht so leicht sieht, sind die großen Projekte mit langen Laufzeiten. Da wir zunehmend im industriellen Produktionssektor Fuß fassen, bewegen wir uns aktuell in Planungszeiträumen, die schon vor 2012 begonnen und auch weit über das Jahr 2013 hinausgehen.

Joachim Sorg: Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive sind wir zufrieden, mit dem Jahresabschluss können wir gut leben. Es ist aber wichtig, dass man von außen auch die enorme Aufbauarbeit sieht, die wir in den letzten Jahren geleistet haben und die bereits erfolgreich in den Unternehmenszahlen verarbeitet ist. Auch wenn der Standardbereich einen sehr wichtigen Sockel für uns bildet, sind wir heute als klar aufgestelltes Mittelstandsunternehmen im großen Projektgeschäft angekommen. Dies ist planbarer und margenstärker.

Was bedeutet das für 2013? Wie macht sich ein Schwerpunkt im Projektgeschäft in der Jahresplanung bemerkbar?

Jürgen Valentin: Die Anfragesituation ist nach wie vor stabil und stellt sich bislang grundsätzlich so dar wie in 2012. Einige größere Projekte sind derzeit noch nicht realisiert und das macht sich natürlich in den schwankenden Quartalsumsätzen bemerkbar. Das wird sich zum Jahresende sicherlich ausgleichen. Unsere technologische Basis ist unverändert stark. Wir haben neue Produkte und kompaktere Sensoren entwickelt sowie neue Anwendungsbereiche erschlossen. Wir sind optimistisch, die neuen Systeme und Sensoren weiterhin auch an unsere Stammkunden zu verkaufen.

Marcus Grigat: Das ist ein wichtiger Punkt. Ein Großteil unseres Geschäfts ist Stammkundengeschäft und die Anfrage dieser wichtigen Kunden ist sehr hoch. Allerdings bewegen sich viele dieser Anfragen und Aufträge aufgrund des Projektgeschäfts eben nicht im Standardbereich. Unsere Stammkunden sind langfristige Projektpartner, international agierende Konzerne, und die Abarbeitung dieser Projekte kann sich deshalb über längere Zeiträume erstrecken.



»Wir haben uns einen erheblichen Standard erarbeitet und unsere Technologie hat einen hohen Stellenwert bei den Unternehmen. Wir werden zu Recht als ein sehr zuverlässiges deutsches Hightech-Maschinenbauunternehmen wahrgenommen.«

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



»In vielen Kooperationen sind wir fast so etwas wie die verlängerte Werkbank, der Innovationslieferant der Unternehmen. NanoFocus-Technologie ist für viele Unternehmen das Ticket für Zukunftssicherheit und Technologievorsprung.«

Joachim Sorg

Vorstand Administration, Finanzen und Controlling (CFO)

Die Arbeit mit internationalen Konzernen bedingt für NanoFocus sehr hohe Anforderungen an Technologie und Projektentwicklung.

Marcus Grigat: Mit Sicherheit, aber das können wir leisten, sonst würden diese Unternehmen ja nicht auf uns setzen. Wir müssen immer einen großen technologischen Vorsprung haben. Das erwarten diese Kunden, denn es sind Konzerne, die selbst kontinuierlich an Innovationen arbeiten. Unsere Partner wie VW, BMW, ThyssenKrupp Steel oder Samsung erwarten technologische Spitzenprodukte, hohe Investitionen in die Entwicklung und einen ausgezeichneten Support. Hier müssen wir das Tempo der Kunden mitgehen. Wir haben uns über die letzten 15 Jahre einen erheblichen Standard erarbeitet und unsere Technologie hat wirklich einen hohen Stellenwert bei den Unternehmen. Wir werden zu Recht als ein sehr zuverlässiges deutsches Hightech-Maschinenbauunternehmen wahrgenommen.

Wie hat sich vor diesem Hintergrund die strategische Ausrichtung der NanoFocus AG in 2012 und 2013 entwickelt? Wo sehen Sie sich im wirtschaftlichen Umfeld Deutschland?

Jürgen Valentin: Der direkte Kontakt mit unseren Kunden macht den Standort Deutschland natürlich sehr wichtig für uns, hier agieren wir als ein Innovations- und Expansionspartner. NanoFocus ist schon seit vielen Jahren als solider Zulieferer für qualitätskritische Produktionsbereiche etabliert. So gesehen sind wir unserer grundlegenden Ausrichtung immer treu geblieben. Man muss einfach sehen: Wir haben es mit Hochtechnologie zu tun, wir sind kein »Science Fiction« und wir sind auch nicht von PR- und Spekulationsblasen in irgendwelchen Technologiesektoren abhängig. Wir bedienen in großer Breite die unterschiedlichsten Branchen. Wir haben bestimmte Schwerpunkte, die wir sehr professionell mit Prozesswerkzeugen ausstatten. In jedem dieser Bereiche sind wir federführend und technologisch an der Spitze. Für unsere Kunden haben wir genau die leistungsfähigen Prozessinstrumente, die vor dem Hintergrund der großen Themen wie Energiedebatte und Miniaturisierung immer stärker von den Großkonzernen nachgefragt werden. Ich bin mir sicher, dass wir auch in Zukunft weiter wachsen werden.

Joachim Sorg: Das bedeutet auf jeden Fall ein organisches Wachstum, denn wir entwickeln uns gemeinsam mit unseren Projektpartnern. In vielen Kooperationen sind wir fast so etwas wie die verlängerte Werkbank, der Innovationslieferant der Unternehmen.

Die Etats, die in unsere Spitzentechnologie investiert werden, sind die Innovationsbudgets. NanoFocus-Technologie ist für viele Unternehmen das Ticket für Zukunftssicherheit und Technologievorsprung.

Ein Bereich, der hier in den letzten beiden Jahren besondere Bedeutung für NanoFocus hatte, ist die Automobilbranche.

Marcus Grigat: Wir haben im Automobilbereich einfach einen guten Kundenstamm. Verschiedene Konzerne wie Volkswagen, BMW und Daimler signalisieren deutlich, dass sie an einem weiteren Ausbau interessiert sind. Die Zahlen sind gut, hier gibt es noch großes Potenzial für uns, das wir in den kommenden Jahren realisieren können.

Jürgen Valentin: Ja, was die Automobilgroßkunden anbelangt, geht es für uns vor allem um einen weiteren Ausbau. Wir bekommen Anfragen von anderen Standorten und wir sind auch intensiv in Gesprächen mit anderen internationalen Herstellern. Da kann sich schnell eine Erweiterung unseres Kundenkreises ergeben. Zurzeit haben wir die aktivste Zusammenarbeit natürlich mit VW und BMW. Hier sehen wir seit einigen Jahren, dass unsere Spezialmaschinen, die wir für die Automobilbranche entwickelt haben, besonders stark nachgefragt werden. Von daher ist es natürlich unsere Strategie, diesen Markt weiter zu beliefern und die Aktivitäten auszubauen. Das Know-how, das wir durch diese Speziallösungen erhalten, ist für uns in vielen Fällen auch auf andere Bereiche und Branchen übertragbar. Wir profitieren also in mehrfacher Hinsicht.

Marcus Grigat: Man muss sehen, dass wir technologisch nicht an eine bestimmte Branche gebunden sind. Unsere 3D-Oberflächenmesstechnik und unser Wissen von der Charakterisierung technischer Oberflächen sind für sehr viele Branchen lukrativ. Die Bereiche Forensik und Medizin sind ja zum Beispiel seit vielen Jahren sehr wichtige Anwendungsbereiche für NanoFocus-Technologie. Hier haben wir ebenfalls große Entwicklungs- und Wachstumsperspektiven. Dabei hat der Medizinbereich längere Entwicklungszyklen und Testphasen als der Automobilsektor. Hier sind wir in einige interessante Projekte eingebunden, die grundsätzlich zu großen Umsatzträgern für uns werden könnten.

Was bedeuten diese Strukturen und Ausrichtungen für Ihre Vertriebsstrategien? Das Thema Vertrieb war ja in den letzten Jahren immer wieder ein Schlüsselthema für NanoFocus.

Jürgen Valentin: Ja, und das ist es noch immer. Gerade aufgrund der Vielschichtigkeit unseres Geschäftsmodells ist der Aufbau von leistungsstarken Strukturen eine Herausforderung. Bei diesem Thema sind wir mittlerweile ein gutes Stück weitergekommen. Wir konnten den Vertrieb personell und qualitativ verstärken und wir wissen genau, wo wir hinwollen. Eine gewisse Konzentration auf unsere lukrativen Spezialmärkte ist wichtig, um unser Wachstum auszubauen. Dazu gehören ein gutes Key-Account-Management und eine detaillierte Branchenexpertise. Diese haben wir unter anderem in unseren drei zurzeit wichtigsten Gebieten Automobilbau, Forensik und Halbleitertechnik. Auch im Medizinsektor sehen wir in den nächsten Jahren unverändert große Geschäftschancen.



»Für unsere Kunden haben wir die leistungsfähigen Prozessinstrumente, die vor dem Hintergrund der Themen wie Energiedebatte und Miniaturisierung immer stärker von den Großkonzernen nachgefragt werden.«

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

Hinzu kommt unser Standardbereich. Das sind Messsysteme, die universell einsetzbar sind, vergleichbar mit einem Rasterelektronenmikroskop, wenn auch technologisch viel fortschrittlicher. Hier steht also wirklich das einzelne Produkt im Vordergrund, nicht eine bestimmte Branche oder Anwendung. Für uns bedeutet das klassischen Vertrieb und Lead-Management.

Das sind unsere zwei Säulen: zum einen fachliche Konzentration auf Spezialmärkte, die durch Innovationspartnerschaften entwickelt werden, und zum anderen effektives Lead-Management für Standardgeräte.

Neben dem Vertrieb ist auch der Ausbau und die Professionalisierung Ihres Managementsystems in den letzten Jahren immer ein vorrangiges internes Projekt für NanoFocus gewesen.

Marcus Grigat: Das ist ein wichtiger Bestandteil unserer Ausrichtung auf das Geschäft mit Großkunden. Unsere Partner erwarten nicht nur die leistungsfähigen Technologien, die sie von NanoFocus kennen, sondern auch, dass gewisse Managementsysteme etabliert sind. Im internationalen Raum ist der Nachweis bestimmter Standards obligatorisch. Die Zertifizierung nach ISO 9001, die wir in 2011 absolviert haben, war hier sicher der wichtigste Schritt. Auch in 2012 wurde die ISO 9001 wieder erfolgreich bestätigt. Doch das ist nur ein Teil eines »Gesamtpaketes«, ein Baustein für ein integriertes Management, das wir Schritt für Schritt bei uns umsetzen werden. Schließlich profitieren wir auch in unseren Abläufen und unserer Produktivität ganz erheblich davon.

Die NanoFocus AG wurde nun auch nach OHSAS 18001 zertifiziert. Gehört das zu diesem Gesamtpaket?

Marcus Grigat: Genau. OHSAS kommt aus dem angelsächsischen Raum und ist ein Zertifikat, das hauptsächlich den Bereich Arbeitssicherheit umfasst. Es ist wichtig, dass wir unseren Kunden signalisieren, dass wir nicht nur die Qualität der Produkte und Prozesse regelmäßig überwachen, sondern auch gleichzeitig die Arbeitssicherheit. OHSAS ist deshalb tatsächlich ein wichtiger Baustein, um das Managementsystem weiter auszubauen und um in der Kundenwahrnehmung als professioneller Partner zu gelten. Das ist für uns unerlässlich. Es ist aber auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein wichtiges Thema. Wir sind ein Hightech-Unternehmen mit einigen sensiblen Bereichen in Sachen Arbeitssicherheit. Da ist es wichtig, entsprechende Schulungen und Sicherheitsmaßnahmen auf einem hohen Niveau zu halten. Das hat auch etwas mit Arbeitszufriedenheit zu tun.

Das passt auch zu dem ausgeprägten Engagement bei den Themen Work-Life-Balance und Mitarbeiterfairness.

Marcus Grigat: Das kann man durchaus so sehen, ja. Wir sind eine ausgezeichnete »Fair Company« und wir beteiligen uns an umfassenden Untersuchungen und Fördermaßnahmen wie GeMiNa zur Steigerung der Work-Life-Balance. Sicherheit und Mitarbeiterzufriedenheit gehören hier auf jeden Fall zusammen. Es gibt sicher noch andere Themen und Zertifikate, mit denen wir in Zukunft die internen Strukturen und Abläufe weiterentwickeln können. Ich denke, das ist das entscheidende Stichwort für NanoFocus: kontinuierlicher Verbesserungsprozess. Den wollen wir vorantreiben und sichtbar machen.

Zum Abschluss noch ein Blick auf das Börsenparkett. Die NanoFocus AG hat in 2012 einen Designated Sponsor mandatiert. Was ist der Hintergrund dieser Maßnahme?

Joachim Sorg: Letztlich geht es dabei darum, die nachhaltige Attraktivität der Aktie, vor allem für institutionelle Investoren, langfristig zu erhöhen. Alleine die fortlaufende Handelbarkeit auf Xetra ist dafür ein Muss. Aus Kostengründen hatten wir nur eine so genannte „fortlaufende Auktion mit Sponsor“ (FAMS) – das ist aber nicht von der gleichen Qualität. Die NanoFocus AG ist ein etabliertes Unternehmen mit technologisch hochwertigen Produkten und einem renommierten Kundenstamm. Doch an der Börse gehören wir noch zu den kleineren Nebenwerten, das muss man berücksichtigen. Als so genannter Small- oder MicroCap in einem Hochtechnologieumfeld verfügen wir über eine vergleichsweise geringe Liquidität in der Aktie. Das führt bei relativ geringen Transaktionen schnell zu überproportionalen Kursschwankungen. Um dies auszugleichen und unserer Aktie sukzessive eine dem Geschäftsmodell angemessen solide Handelbarkeit zu geben, haben wir die Süddeutsche Aktienbank AG als Designated Sponsor mandatiert. Mit dieser Entscheidung haben wir das bisherige gute Geschäftsverhältnis basierend auf zwei Kapitalmaßnahmen intensiviert. Damit schaffen wir für institutionelle, aber natürlich auch für private Investoren weitere Anreize, in NanoFocus zu investieren.

Unternehmenskultur & Technologie

Der Technologievorsprung, den die NanoFocus AG ihren Kunden sichert, ist immer auch das Resultat gemeinsamer Ziele und das Ergebnis einer vertrauensvollen und zuverlässigen Zusammenarbeit. Unsere Technologien sind Werkzeuge, die dem Kunden bessere Produkte ermöglichen. Wir wissen, dass Prozessverständnis und hohe Beratungskompetenz die wichtigsten Grundlagen für langfristigen Kundennutzen sind. Deshalb besteht Erfolg für uns aus zwei Elementen: technologischem Wissen und einer Kultur des Dialogs und der Kooperation.





Partnerschaften entwickeln



Dr. Josef Frohn
Partnermanagement,
NanoFocus AG

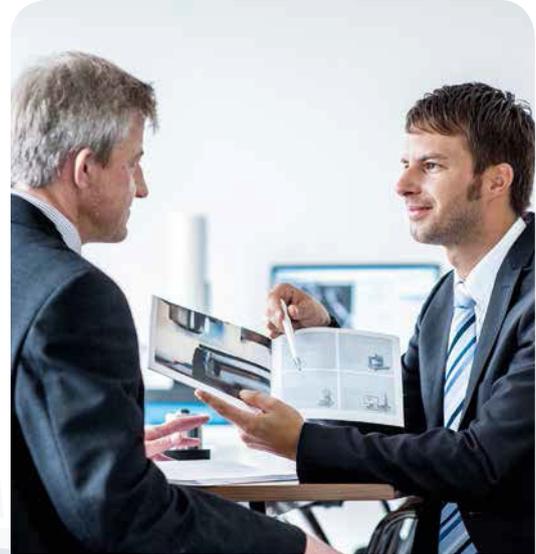
»Als Kooperationspartner ermöglicht NanoFocus Industrieunternehmen eine langfristige Sicherung von technologischem Vorsprung und Produktionsqualität. Markterfolge wie der μ surf cylinder und unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit deutschen Automobilherstellern zeigen eindrucksvoll die Kundenvorteile unserer Entwicklungspartnerschaften.«

Der μ surf cylinder: eine Entwicklung auf Basis einer Kooperation mit der Automobilindustrie.

Am Anfang der Innovation stand ein branchenweiter Bedarf nach einer neuen, schnellen und vor allem zuverlässigen Methode zur Messung und Analyse von Zylinderlaufflächen. Aus diesem Grund wurde ein firmenübergreifender Arbeitskreis führender deutscher Automobilhersteller ins Leben gerufen und unter der technologischen Federführung von NanoFocus konnte 2004 die erste funktionstüchtige Version des μ surf cylinders vorgestellt werden.

Der μ surf cylinder hat den weltweit höchsten Leistungsstandard.

Der μ surf cylinder erfasst optisch die 3D-Oberflächenstruktur von Zylinderlaufflächen und liefert notwendige Kennwerte für eine Optimierung des Herstellungsprozesses. Die erfassten Oberflächenstrukturen sind entscheidend für Leistungsfähigkeit und Effizienz. In enger Zusammenarbeit mit großen Automobilherstellern wurde das Messsystem deshalb fortlaufend verbessert. Das NanoFocus-System wird heute eingesetzt bei der Abnahme und Einstellung neuer Produktionsanlagen und -verfahren, bei der Entwicklung neuer Motoren, der Untersuchung von Schadensfällen und zur Prozesskontrolle in der Produktion.



»Wir können mit dem μ surf cylinder schnell und zerstörungsfrei 3D-Oberflächendaten erfassen, und das in einer Weise, wie es so vorher nicht möglich war. Das Know-how von NanoFocus ist in diesem Bereich deshalb sehr bedeutend für uns. Bemerkenswert ist aber auch die äußerst angenehme Zusammenarbeit mit NanoFocus. Die Kommunikation ist unkompliziert und die Ansprechpartner sind sehr kompetent. Komplexe Probleme werden ausführlich miteinander diskutiert, bis man eine Lösung findet. Man merkt, dass man sich auch langfristig auf NanoFocus verlassen kann.«

Dipl.-Ing. Stefan Rubach, Volkswagen AG,
Technische Entwicklung/Messtechnik

Die Volkswagen AG setzt bei der Optimierung der Motorenherstellung auf die Kompetenz der NanoFocus-Ingenieure.

Anders als in manchen Laboren und kleineren Fertigungsumgebungen sind die Anforderungen und Praxisbedingungen bei der Motorenherstellung in vielen Fällen zu komplex für technologische Lösungen »von der Stange«. Deshalb stehen die Fachleute von NanoFocus langfristig zur Verfügung, um den technologischen Vorsprung der Kunden nachhaltig zu sichern und eine Weiterentwicklung der industriellen Messtechnik zu ermöglichen. Der erfolgreiche Einsatz des μ surf cylinder durch die Volkswagen AG ist ein gutes Beispiel für den langfristigen Nutzen, aber auch für das hohe Niveau und die technologische Qualität einer solchen Partnerschaft.

Zeitersparnis, Genauigkeit und Flexibilität sind für VW entscheidende Argumente für den μ surf cylinder und die Zusammenarbeit mit NanoFocus.

In der Produktion bedeutet der μ surf cylinder für VW vor allem einen großen Zeitvorteil. Die Kontrolle der Zylinderlaufflächen erfolgt wesentlich schneller, ohne dass Abstriche bei der Messgenauigkeit gemacht werden müssen. Für VW sind die Daten von NanoFocus heute eine entscheidende Grundlage für Fertigung und Qualitätskontrolle.

Der NanoFocus μ surf cylinder ist ein optisches 3D-Oberflächenmesssystem zur berührungslosen Messung der Oberfläche von Zylinderlaufbahnen.



Der Einsatz der Technologie erfolgt in Bereichen, in denen es darum geht, ein Unternehmen technologisch weiterzuentwickeln. Doch Messaufgaben und Umgebungsbedingungen können sich in der Produktion fortlaufend ändern. Die Mitarbeiter von NanoFocus gehen deshalb auf die Wünsche der VW-Ingenieure ein und unterstützen sie bei Anpassungen. Sie sorgen für eine normgerechte Anwendung des Messverfahrens auch unter wechselnden Bedingungen und erarbeiten gemeinsam mit den Anwendern geeignete Kennwerte für den Qualitätssicherungsprozess.



Im Gegensatz zu anderen Verfahren liefert die μ surf-Technologie aussagekräftige Messungen und Analysen in wenigen Sekunden. Einfache Bedienung und intelligente Software sorgen für maximale Effizienz.



Marta Szejda
Applikationsingenieurin,
NanoFocus AG

»Die Prozesswerkzeuge der NanoFocus AG werden in Produktionsbereichen eingesetzt, die von uns eine hohe Branchenkenntnis verlangen. Wir berücksichtigen neben messtechnischen Anforderungen auch Kosteneffizienz und Qualitätsmanagement. Dieses Prozessverständnis steckt in unseren Branchenapplikationen – anwendungsspezifische industrielle Messtechnik für Bereiche wie Automobilbau, Medizintechnik oder Halbleiter.«

Optische 3D-Messsysteme sind die Schlüsseltechnologie für eine kosteneffiziente Massenproduktion.

Herkömmliche zweidimensionale Rauheitsmessungen liefern durch das Fehlen der dritten Dimension nur unvollständige Daten. Bestimmte Fehler und Strukturabweichungen können so nicht erkannt werden, ein uneinheitlicher Qualitätsstandard und ein möglicher späterer Ausfall der Bauteile sind die Folge. Im ungünstigsten Fall führt dies zu teuren Rückrufaktionen.

µsoft metrology



Bei der 3D-Oberflächenkontrolle, wie sie mit Systemen der NanoFocus AG durchgeführt werden können, sind die Messdaten vollständig und durch die dreidimensionale Erfassung besonders aussagekräftig. Eine optimale Qualitätssicherung wird möglich, ohne Ausfall und ohne negative Folgekosten.

Industrielle Messtechnik erfordert branchenspezifisches Detailwissen.

Know-how, Erfahrung und technologisch fortschrittliche Messtechnologie sind auf viele Branchen übertragbar – das konkrete Messsystem ist es nur selten. Die Unterschiede bei der Herstellung und den entsprechenden Messanforderungen bei Solarzellen, Rasierklingen oder Halbleiterelementen, um nur drei Beispiele zu nennen, sind zu groß, um mit ein und derselben technologischen Konfiguration gelöst zu werden. Kompetenz in industrieller Messtechnik verlangt deshalb eine genaue Kenntnis branchenspezifischer technologischer Details, Messbedingungen und Produktionsabläufe.

Die Mess- und Ansteuerungssoftware µsoft metrology liefert aussagekräftige 3D-Darstellungen der Messergebnisse mit Intensitätsoverlay und erfüllt höchste Ansprüche an Rückführbarkeit und Normkonformität. Automatisierte Messreihen sind dank der Snapshot-Technologie möglich – µsoft metrology regelt alle Einstellungen wie den Fokusbereich und die Helligkeit.

Die NanoFocus AG hat für jede Anwendung die beste Messlösung – von der Elektronik- und Halbleiterproduktion bis zur Photovoltaik oder der Medizintechnik.

Technologisch sind viele unserer Messvorgänge verwandt, beruhen sie doch alle auf unseren patentierten Basistechnologien μ surf, μ sprint und μ scan. Dennoch stecken hinter der Oberflächencharakterisierung von Solarmodulen andere Herausforderungen als bei der Einhaltung geometrischer Toleranzen auf einzelnen Elektronikbauteilen. Wieder andere Anforderungen gibt es beispielsweise bei der Überprüfung reaktiver Substanzen auf medizinischen Biosensoren.

In der fast 20-jährigen Firmengeschichte haben unsere Ingenieure Erfahrungen in unzähligen Anwendungsszenarien gesammelt – von der Automobilindustrie bis zur Sicherheitstechnik. Und neben den industriellen Größeneinsätzen wird unsere Messtechnik sogar bei der Bestimmung fossiler Knochen oder der Echtheitsprüfung an Kunstwerken eingesetzt.

Das Anwendungswissen und die Referenzen auf vielen Spezialgebieten bilden die Grundlage unseres technologischen Vorsprungs.



Automobilindustrie



Brennstoffzellentechnik



Druck- und Papierindustrie



Halbleiter



Medizintechnik



Maschinenbau



Materialwissenschaft



Kunst



Mikrosystemtechnik



Sicherheitstechnik



Solartechnik



Werkzeugbau

NanoFocus-Systeme finden weltweit überall dort Verwendung, wo mit hochgenauer optischer 3D-Oberflächenanalyse qualitätskritische Strukturen schnell und effizient vermessen und analysiert werden müssen.



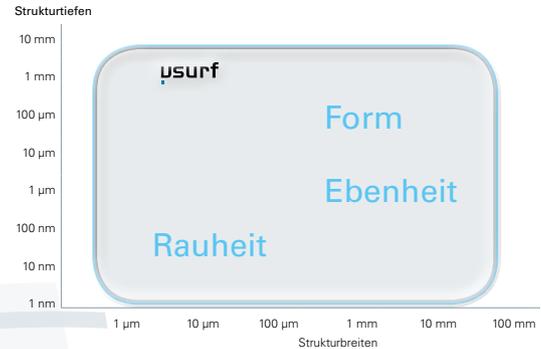
Dr.-Ing. Gerd Jakob
Leiter Forschung und
Entwicklung,
NanoFocus AG

»Die fortlaufende Weiterentwicklung unserer Messtechnologie und unserer Kernkompetenzen erfolgt eng an den Anforderungen unserer Projektpartner. Innovation und Optimierung sind kein Selbstzweck, sie sind Wege, um neue Ziele zu erreichen und technologische Herausforderungen zu meistern. Bei den optischen industriellen Messsystemen ist NanoFocus technologisch führend – weil wir es schaffen, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.«

Die NanoFocus AG ist seit 1997 ein Pionier des technologischen Fortschritts bei der Entwicklung neuer Messsysteme.

Im Jahr 1997 entwickelte NanoFocus das weltweit erste Konfokalmikroskop, mit dem die hochauflösende Rauheitsmessung von Oberflächen möglich war. Das erste Messsystem dieser Art war für die Labor- und Industriemessung ein Meilenstein. Erstmals konnten Oberflächen berührungslos und damit zerstörungsfrei bis in den Nanometerbereich dreidimensional erfasst und analysiert werden. Schon kurz nach der Einführung wurde es in renommierten Forschungseinrichtungen genutzt. Bald folgten namhafte Industrieunternehmen und bis heute sind die kontinuierlich weiterentwickelten und verbesserten NanoFocus-Systeme erste Wahl zur präzisen Qualitätskontrolle in Produktionsumgebungen.

Anwendungsbereich der μ surf-Sensorik



μ surf, μ scan und μ sprint – die Basistechnologien von NanoFocus setzen weltweite Standards.

Gerade die auf internationalen Standards basierende Zuverlässigkeit der Systeme ist ein wichtiges Argument für ihren Einsatz. Die Aufrechterhaltung einer globalen Markenqualität verlangt von den Herstellern verbindliche und einheitliche Qualitäts- und Produktionsstandards an allen Standorten. NanoFocus-Systeme garantieren standardisierte Messverfahren, die unter unterschiedlichen Produktionsbedingungen gleichbleibend zuverlässig arbeiten.

Die drei Messtechnologien von NanoFocus basieren auf von NanoFocus weiterentwickelten und konfokalen Technologien. Die Anpassung der Messmethoden und Anwendungen an die ständig steigenden Ansprüche geschieht in enger Abstimmung mit unseren Industriekunden. Nutzenorientierte Innovation anhand konkreter Kundenwünsche steht im Zentrum unserer Entwicklungsarbeit. NanoFocus verfügt heute nicht nur über den schnellsten Konfokalsensor, sondern gilt auch in der Messgenauigkeit als weltweit führend.



Anno 1997

Markteinführung der ersten Generation des NanoFocus μ surf, des weltweit ersten industriell einsetzbaren Konfokalmikroskops für die Analyse technischer Oberflächen.

Zeitersparnis und Messgenauigkeit:
ausgereifte NanoFocus-Technologie statt dreier
verschiedener herkömmlicher Systeme.



»Von besonderer Bedeutung ist die Vereinfachung des Messvorgangs, da nicht mehr bis zu drei unterschiedliche Messsysteme benötigt werden, um die Oberflächen hinreichend beschreiben zu können. Ein Großteil der Messaufgaben kann mit dem μsurf mobile von NanoFocus erledigt werden, unabhängig vom Glanz und von der Rauheit – und das völlig zerstörungsfrei und sogar im mobilen Einsatz.«

Timm Plueck, BASF Coatings GmbH.

Die Lackspezialisten der BASF Coatings setzen NanoFocus-Technologie zur Analyse und Optimierung aller Schichten vom Stahlblech bis zum Klarlack ein. Das verwendete System war das erste Konfokalmesssystem für den einfachen, mobilen Einsatz in der Produktion. Die neueste Version dieser mobilen Messstation wird heute weltweit in unterschiedlichen Branchen eingesetzt.

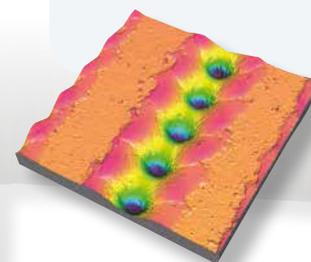
Ein gutes Beispiel für Innovation nach Kundenwunsch ist die neue Generation des μsurf-Messkopfes. Kleiner, leichter und noch mobiler einsetzbar – das waren die Ziele für die nächste Entwicklungsstufe unserer μsurf-Sensoren. Bei der Oberflächenkontrolle großer Bauteile, wie sie zum Beispiel bei der Automobilherstellung eingesetzt werden, kommen herkömmliche taktile Methoden schnell an ihre Grenzen. Sie werden manuell und nur stichprobenartig eingesetzt. Der neue μsurf-Kompaktmesskopf für eine optische 3D-Messung wurde deshalb eigens für den Einsatz an Roboterarmen konzipiert. Der äußerst leistungsfähige Sensor übertrifft die alten Messmethoden bei weitem und kann durch den Robotereinsatz ideal in der vollautomatischen Produktionskontrolle eingesetzt werden. Der Messkopf wird bereits mit Erfolg von Automobilherstellern eingesetzt und stellt einen wichtigen Fortschritt für die Zukunft der Automatisierung im Werkzeugbau dar.

Normkonformität der μsurf-Technologie und Software

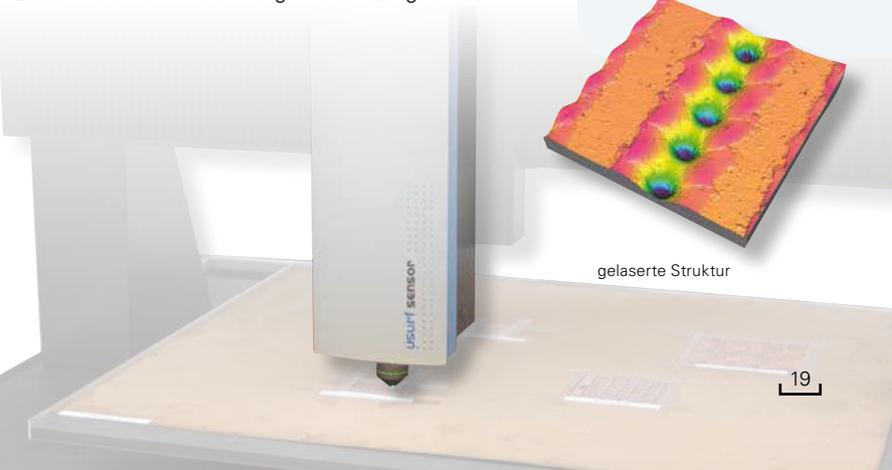
μsurf
ISO 25178-6, ISO 5436-1,
VDI 2655-1.2

μsoft control
(Steuerungs- und
Messsoftware)
ISO 11562, ISO 4287, ISO 4288,
ISO 5436-1, ISO 5436-2

μsoft analysis
(Analysesoftware)
EUR 15178 EN, ISO 1101,
ISO 11562, ISO 12085,
ISO 12181-1, ISO 12181-2,
ISO 12780-1, ISO 12780-2,
ISO 12781-1, ISO 12781-2,
ISO 1302, ISO 13565-1,
ISO 25178-2, ISO 25178-6,
ISO 4287, ISO 4288,
ISO 5436-1, ISO 5436-2,
ISO/TS 16610-1,
ISO/TS 16610-20,
ISO/TS 16610-22,
ISO/TS 16610-31,
ISO/TS 16610-40,
ISO/TS 16610-41,
ISO/TS 16610-49



gelaserte Struktur





Dr. Georg Wiora
Strategische Entwicklung
und Innovations-
management,
NanoFocus AG

»Wir bieten unseren Kunden das Wissen und die Erfahrung, um ihre technologischen Ziele zu erreichen und individuelle Messanforderungen zu erfüllen. Wir ermöglichen Einblicke in neue Dimensionen und neue Wissensgebiete. In Workshops und Schulungen machen wir Unternehmen zu Messexperten und geben ihnen die Möglichkeit, exklusiv neue Technologien und Anwendungsszenarien zu testen.«

Hinter der NanoFocus-Technologie steht das gebündelte Wissen unterschiedlicher Fachgebiete und zahlreicher Forschungseinrichtungen.

Der technologische Fortschritt, den die NanoFocus AG ihren Kunden sichert, ist das Resultat einer breiten Palette unterschiedlicher Kompetenzen. Seit ihrer Gründung im Jahr 1994 setzt die NanoFocus AG deshalb auch in der Entwicklungs- und Beratungsarbeit auf die Kooperation mit unterschiedlichen Fachrichtungen. Die NanoFocus AG vereint ein interdisziplinäres Expertenteam aus den Bereichen Optik, Elektronik, CAD-Konstruktion, Software-Programmierung, Analytik und Anlagenplanung. Darüber hinaus unterhält das Unternehmen zahlreiche Forschungsk Kooperationen, unter anderem mit der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt (PTB), der RWTH Aachen und verschiedenen Fraunhofer-Instituten.

NanoFocus-Forschungspartner

ThyssenKrupp Steel AG, Twin Analytical, Ltd., Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT, Lehrstuhl für Fertigungstechnologie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Zentrum für mikrotechnische Produktion der Technischen Universität Dresden, Institut für Spanende Fertigung der Universität Dortmund, Institut für Mess- und Regelungstechnik der Universität Hannover, Intelligent Automation, Inc., USA



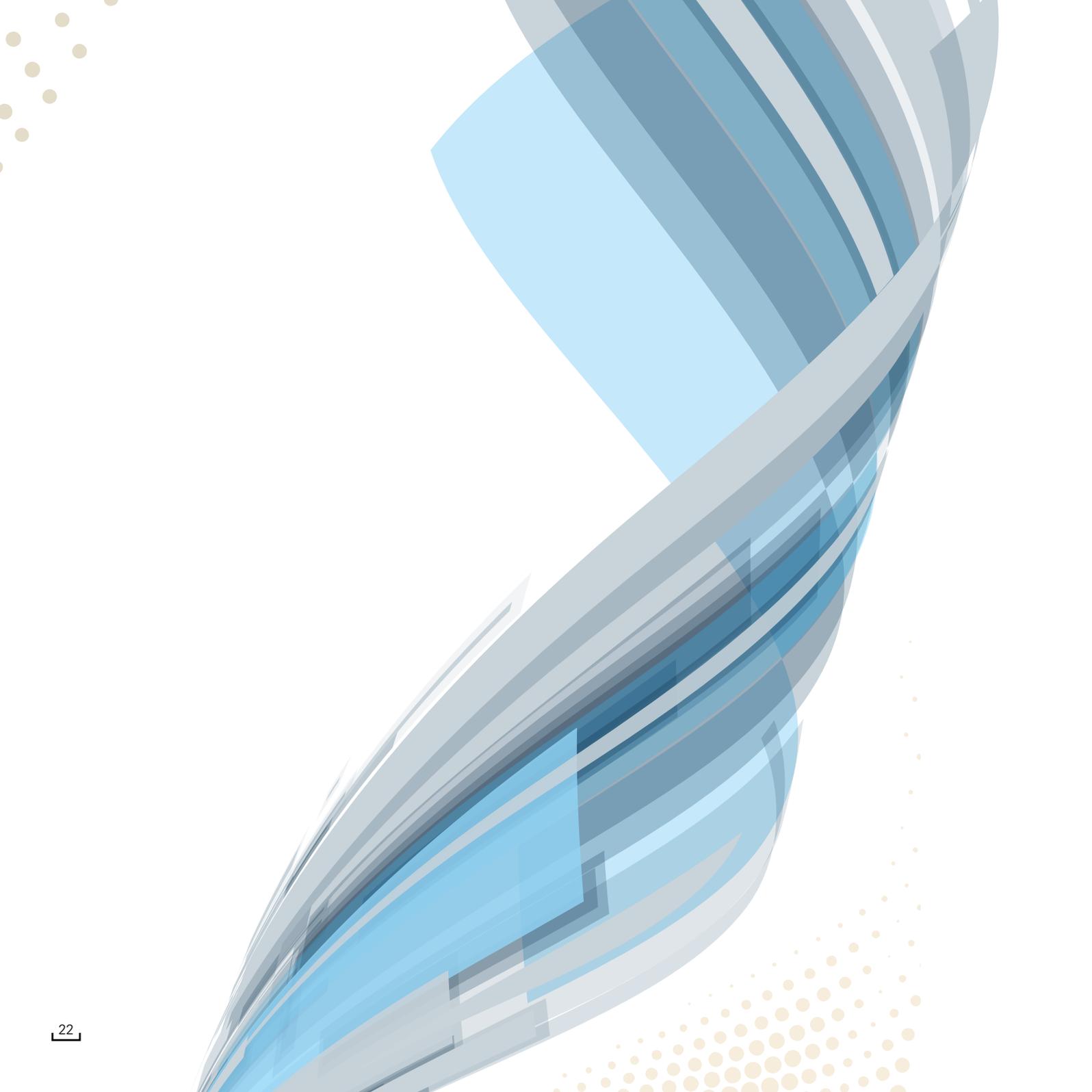
Praxisnahe Workshops ermöglichen den Unternehmen, die Systeme noch besser und effizienter einzusetzen.

Auf regelmäßigen Workshops für unsere Kunden und für interessierte Fachleute vermitteln unsere Experten das neueste Wissen über die optische dreidimensionale Oberflächenanalyse. Vorträge von Messtechnikexperten informieren über Trends, Technologien und über die Einsatzmöglichkeiten der NanoFocus-Messsysteme. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, die NanoFocus-Technologie in praktischen Messungen anzuwenden. Fachdiskussionen und eine individuelle Beratung vertiefen das Wissen der Teilnehmer von der besten und effizientesten Nutzung der NanoFocus-Systeme. In User-Meetings können die Anwender über Branchengrenzen hinweg Erfahrungen austauschen.



Vor Ort durchgeführte Einzel- und Gruppentrainings ermöglichen es zudem jedem Unternehmen, die umfangreichen Möglichkeiten der NanoFocus-Technologie bis ins Detail zu nutzen.

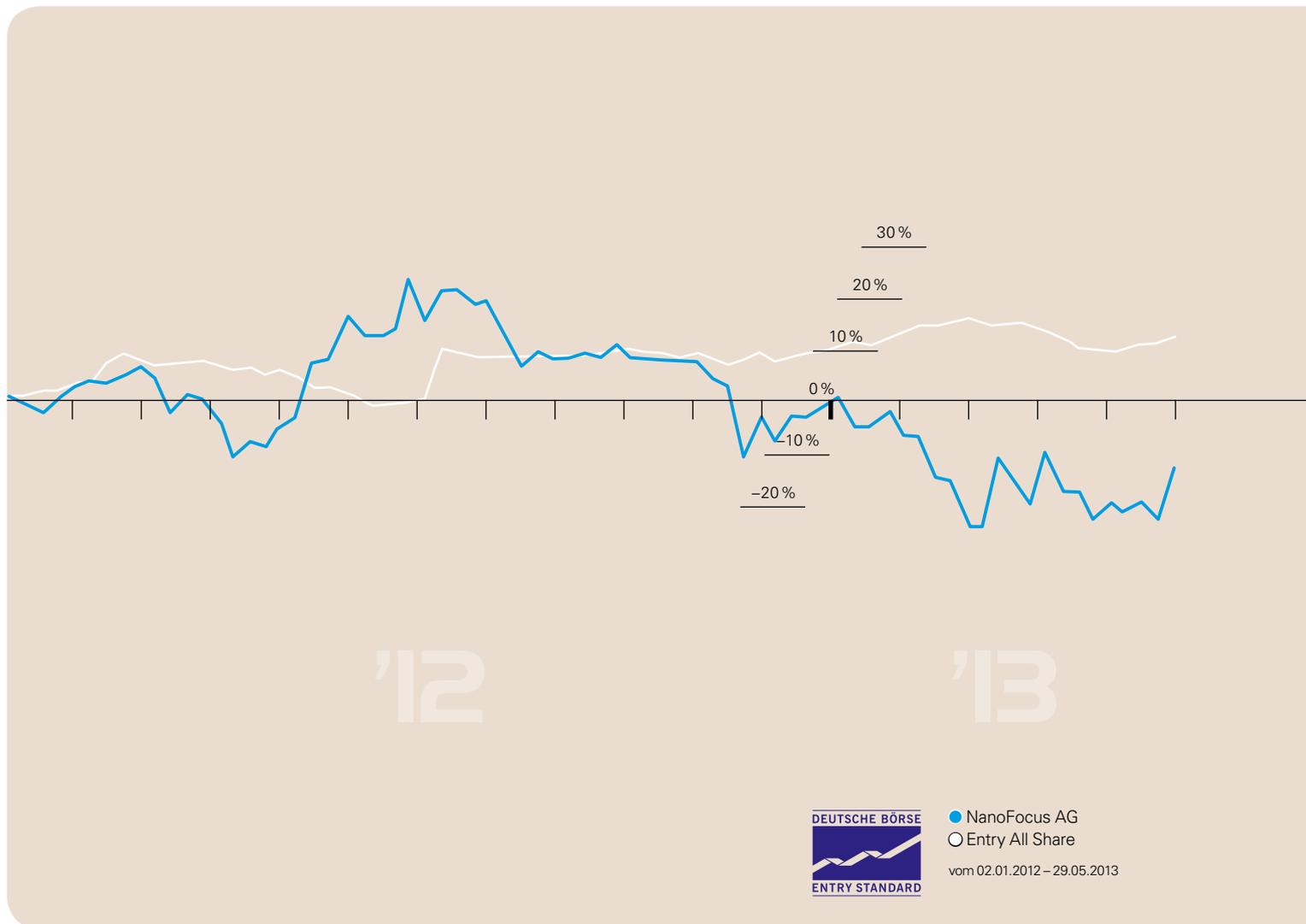




Aktie 2012

[Aktienchart ▶24](#) | [Investor Relations ▶25](#) | [Aktiendaten ▶27](#)

Aktie 2012



Kursverlauf und Analysteneinschätzungen

Der Kursverlauf der NanoFocus-Aktie bewegte sich während des Großteils des Berichtszeitraums über dem Niveau des Vergleichsindex Entry Standard. Nach einem nur kurzen Rückgang im April 2012 konnte die Aktie den Index längere Zeit übertreffen.

Die Vorabmitteilung zum positiven Geschäftsjahr 2012 wirkte in einem von Verkaufsdruck geprägten Umfeld Anfang 2013 leider nur leicht stabilisierend, sodass die Aktie im neuen Geschäftsjahr unter den Benchmark des Vergleichsindex zurückging.

Die NanoFocus AG erreichte das im zweiten Halbjahr 2012 formulierte Umsatzziel von rund 9 Mio. EUR mit einem Umsatz von 8,9 Mio. EUR und einem positiven Nettoergebnis. Auch der prognostizierte EBIT-Rendite-Korridor von 3 % bis 5 % wurde mit 2,9 % erreicht.

Die allgemeine Börsenstimmung war aufgrund der Auswirkungen der Eurokrise sowie der unterschiedlichen volkswirtschaftlichen Einschätzungen und Ist-Ergebnisse sehr volatil. Der DAX schwankte erneut über 2.000 Indexpunkte vom Anfang des Berichtszeitraums bis zum Berichterstellungszeitpunkt im Mai 2013. Die erhöhten Risikoprämien waren und sind insbesondere für Micro und Small Caps sehr belastend.

Das Unternehmen erreichte für 2012 wieder ein Wachstum von 9 %. Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus-Aktie lag in 2012 bei einem Kursziel von durchschnittlich rund 4,30 EUR. Die Analysten empfahlen durchgängig den Kauf der Aktie. NanoFocus fühlt sich durch diese Einschätzungen bestätigt.

Investor-Relations-Tätigkeit

Um die NanoFocus AG weiter bekannt zu machen, wurden turnusmäßig Investorengespräche geführt sowie das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG auf verschiedenen nationalen Analystenkonferenzen vorgestellt. Die NanoFocus AG präsentierte sich im Mai sowohl auf der Entry- und General-Standard-Konferenz der Deutschen Börse AG als auch auf der SPECTARIS-Analystenkonferenz im Zuge der Messe Optatec in Frankfurt. Im zweiten Halbjahr kamen noch Präsentationen auf der m:access-Konferenz der Börse München sowie One-on-Ones im Zuge des Eigenkapitalforums der Deutschen Börse in Frankfurt hinzu. Weiter wurde von Aktionären und Investoren die angebotene Möglichkeit der Telefon- sowie E-Mail-Kontaktaufnahme mit dem IR-Team verstärkt in Anspruch genommen, was sowohl für bestehende als auch für interessierte Aktionäre eine schnelle und unkomplizierte Art der Kontaktaufnahme bietet.

Hauptversammlung am
11.07.2012 in Oberhausen



Designated-Sponsor-Mandat und fortlaufende Xetra-Notierung

Eines unserer Ziele ist es, die Liquidität in der Aktie zu erhöhen, um somit die Volatilität des Wertpapiers zu senken. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir mit Wirkung zum 17.09.2012 die Süddeutsche Aktienbank als Designated Sponsor mandatiert. Durch den fortlaufenden Handel auf Xetra soll die Aktie in Zukunft weitere Anreize für institutionelle sowie private Investoren schaffen.

Weiterhin ein erfolgreicher Ausblick

Die Zeichen für weiteres Wachstum in 2013 und darüber hinaus stehen für die NanoFocus AG erneut gut. Der Markt der anspruchsvollen industriellen Messtechnik wächst weltweit. Sowohl in der Automobil- als auch in der Elektronik- und Halbleiterindustrie bestehen weiterhin sehr gute Aussichten für Anwendungen, die wir als Unternehmen mit unseren Produkten bedienen können. Daneben sind auch die Bereiche Medizintechnik sowie Maschinenbau für uns ein strategisches Thema.

Das Produkt µsurf cylinder zur Motoreninspektion ist mittlerweile bei deutschen Automobilherstellern etabliert und wird für die Produktionsprozessüberwachung immer wichtiger. Weitere neue Projekte und Anwendungen im Automobilbereich lassen uns, mit Blick auf die kommenden Jahre, optimistisch sein. Was der µsurf cylinder für die Automobilindustrie ist, ist der µsprink sensor im Bereich Elektronik und Halbleiter. Hier sind unsere Systeme bei weltweit erfolgreichen innovativen Elektronikunternehmen im Einsatz und werden im Halbleiterbereich eine immer wichtigere Rolle spielen, da z. B. Computerchips immer kleiner und leistungsfähiger werden. Wir rechnen in diesen beiden Bereichen in den nächsten Jahren mit erheblichen Industrieinvestitionen und damit mit Umsatzpotenzial für unser Unternehmen.

Die NanoFocus AG hat im vergangenen Geschäftsjahr ihr neues Geschäftsmodell weiter geschärft und konnte bei innovativen Kundenprojekten Kompetenz in der industriellen High-End-Messtechnik unter Beweis stellen.

Der stetig wachsende Kundenstamm von innovativen und marktführenden Unternehmen sowie die vertrauensvolle mehrjährige Zusammenarbeit und die Abarbeitung von Roadmaps machen uns sehr zuversichtlich, die Technologieführerschaft der NanoFocus AG auszubauen.

Wir sehen die NanoFocus-Aktie nachhaltig mit einem guten bis sehr guten Potenzial für das weitere Geschäftsjahr 2013/2014.

Aktiendaten

Aktiengesamtzahl	3.000.000 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	3.000.000 EUR
Marktkapitalisierung	7.170.000 EUR zum 04.04.2013
Transparenzlevel	Entry Standard (Open Market)
Aktienstatistik 2012	
52-Wochen-Hoch	3,75 EUR
52-Wochen-Tief	1,97 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsenplätze Inkl. Xetra auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 3.794 Stück pro Handelstag (01.01.-31.12.)
Unternehmensinformationen	
Gründungsdatum	Gründung am 24.08.1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26.10.2001
Rechnungslegungsstandard	HGB/BilMoG
Ende des Geschäftsjahres	31.12.
Handelsaufnahme	14.11.2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Deutsche-Börse-Listing-Partner	BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München
Handelsmodell	Xetra, fortlaufende Notierung, Süddeutsche Aktienbank
Wertpapierkennnummer/ISIN	540 066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Freefloat-Marktkapitalisierung	3.308.955 EUR zum 04.04.2013
Börsennotierung	
	Xetra (fortlaufende Auktion mit Spezialist), Frankfurt im Open Market (Entry Standard), München (M:access, seit 01.02.2007), Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
Instrumentenart	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien (Gattung)



Ihr Ansprechpartner:
Kevin Strewginski
Investor Relations

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



Lagebericht 2012

- I. Geschäft und Rahmenbedingungen ▶ 30 | II. Ertragslage ▶ 38
III. Vermögens- und Finanzlage ▶ 43 | IV. Chancen- und Risikobericht ▶ 47
V. Prognosebericht ▶ 52 | VI. Nachtragsbericht ▶ 54
VII. Forschung und Entwicklung ▶ 54 | VIII. Zweigniederlassungsbericht ▶ 55
- Bericht des Aufsichtsrats ▶ 57

I. Geschäft und Rahmenbedingungen

Geschäftstätigkeit und Unternehmensstruktur

Die NanoFocus AG ist auf dem Gebiet der prozessnahen optischen Oberflächenmesstechnik im Mikro- und Nanometerbereich tätig. Haupttätigkeiten der NanoFocus AG sind die Entwicklung, Fertigung sowie der weltweite Vertrieb von Messsystemen für die berührungslose 3D-Oberflächenanalyse. NanoFocus ist international als technologisch führendes Unternehmen im Bereich der hochauflösenden Charakterisierung von Funktionsoberflächen positioniert. NanoFocus-Messsysteme werden vor allem für die Qualitätssicherung eingesetzt und eignen sich für nahezu alle Industriebranchen. Durch ihre Technologie ermöglicht die NanoFocus AG Kunden und Partnerunternehmen die Herstellung innovativer Produkte und die Umsetzung effizienter Fertigungsverfahren. Die drei Hauptproduktlinien sind die Analysesysteme μ surf, μ scan und μ sprint. Daneben bietet die Gesellschaft ergänzende Dienstleistungen und die zum Betrieb notwendige Systemssoftware in der Produktlinie μ soft an.

Die NanoFocus AG ist seit dem 14.11.2005 am Teilbereich Entry Standard des Open Market in Frankfurt börsennotiert und hat zudem nachträglich im August 2006 einen Wertpapierprospekt herausgegeben.

Die Gesellschaft hält eine hundertprozentige Beteiligung an der NanoFocus Materialtechnik GmbH in Oldenburg. Weiterhin besteht die NanoFocus, Inc. als hundertprozentige Tochtergesellschaft der NanoFocus AG in Glen Allen/Richmond, Virginia, USA. In 2012 wurde formell die hundertprozentige Tochter NanoFocus Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur gegründet. Von dort werden die rund zehn NanoFocus-Repräsentanten im asiatischen Raum koordiniert. Im süddeutschen Kundenzentrum in Ettlingen, nahe Karlsruhe, sind sechs Mitarbeiter für NanoFocus tätig.

Die NanoFocus AG beschäftigte Ende 2012 einschließlich der drei Vorstandsmitglieder insgesamt 73 Mitarbeiter inklusive Auszubildenden, Diplomanden und Praktikanten.

Weltwirtschaft

Das globale Wachstum hat 2012 weiter an Schwung verloren. Nach real 3,8% Plus in 2011 ist das weltweite Bruttoinlandsprodukt 2012 nur um geschätzt real 3,2% gestiegen. Belastet wurde die wirtschaftliche Entwicklung vor allem durch die anhaltende Staatsschulden- und Vertrauenskrise im Euroraum. Eine wechselhafte Konjunktur in den USA zusammen mit der bis November anhaltenden Unsicherheit über den Ausgang der Präsidentenwahl brachte ebenfalls keine Stabilität. Das fragile Konjunkturbild blieb 2012 aber nicht auf die Industrieländer begrenzt, sondern schloss auch aufstrebende Volkswirtschaften wie China ein. Dennoch dauerte die bereits seit Jahren bestehende Wachstumsklüft zwischen Industrieländern auf der einen und aufstrebenden Volkswirtschaften auf der anderen Seite an: In den Industrieländern stieg das Bruttoinlandsprodukt nur um durchschnittlich 1,3%, in den aufstrebenden Volkswirtschaften hingegen um durchschnittlich 5,1%.

Quelle: BIP-Zahlen: WEO Update Januar 2013 und IWF-Datenbank

Wichtige Kundenmärkte

Europa befand sich auch 2012 im Bann der Staatsschuldenkrise der südlichen Euroländer. Im gesamten Jahresverlauf waren die Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Krise und die Konsolidierungsmaßnahmen beherrschendes Thema und hemmten die wirtschaftliche Entwicklung. Den größten Einbruch erlebte 2012 abermals die Wirtschaft in Griechenland mit einem BIP-Rückgang um rund 6%. Ferner herrschte in Portugal (-3%), Italien (-2,1%), Slowenien (-2,2%) und Spanien (-1,4%) Rezession. Zur Haushaltskonsolidierung wurden in den Ländern einschneidende Sparpakete geschnürt, die allerdings die Überwindung der Rezession erschweren. Auch Teile Mittel- und Osteuropas rutschten 2012 in die Rezession. Vergleichsweise günstig verlief die wirtschaftliche Entwicklung in Österreich, Deutschland und Schweden mit einem Bruttoinlandszuwachs von jeweils rund 1%. Die Fiskalpolitik war aufgrund der hohen Schuldenstandsquoten aber in nahezu allen Ländern restriktiv. In Russland litt der Rohstoffexport unter der Wachstumsschwäche des restlichen Europas. Das russische Wirtschaftswachstum blieb daher 2012 mit plus 3,6% leicht hinter dem Ergebnis des Vorjahres zurück.

Die Eurozone wird laut dem Frühindikator der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in den kommenden Monaten zu Wachstum zurückkehren. Die OECD-Daten deuten auch auf ein anziehendes Wachstum in den USA, Japan, Russland, Großbritannien und Deutschland hin.

Asien, die seit Jahren am schnellsten wachsende Wirtschaftsregion, entwickelte sich auch 2012 überdurchschnittlich. Aber auch hier stockte die wirtschaftliche Expansion. In China gesellte sich zu der 2011 bewusst eingeleiteten wirtschaftlichen Abschwächung eine schwache Exportnachfrage. Das chinesische Wirtschaftswachstum betrug daher „nur“ 7,8%, das sind 5 Prozentpunkte weniger als 2011. Auch die zweite gewichtige Volkswirtschaft in Asien, Indien, zeigte ein abgeschwächtes Wirtschaftswachstum. Der Zuwachs von 4,5% liegt 3,5 Prozentpunkte unter dem Ergebnis von 2011. Neben der schwächeren Weltwirtschaft dämpften hausgemachte Probleme wie Mängel in der Infrastruktur, verschleppte Wirtschaftsreformen und verunsicherte Auslandsinvestoren das Wachstum.

Die japanische Wirtschaft hat sich vergleichsweise robust entwickelt, obgleich sie zum Jahresende etwas an Schwung verlor. Als eines der wenigen Industrieländer verfolgt Japan eine expansive Fiskalpolitik, wodurch die Staatsschuldenquote weiter ansteigt. Die Arbeitslosenquote konnte im Jahresverlauf weiter gesenkt werden.

In Amerika zeigte die US-Wirtschaft zwar ein differenziertes Konjunkturbild, mit Blick auf andere Industrieländer war die Entwicklung mit plus 2,3% Wirtschaftswachstum aber vergleichsweise robust. Wie im Jahr zuvor waren die Investitionen wesentlicher Wachstumsmotor. In 2012 entwickelte sich auch der private Konsum etwas dynamischer, während die Ausgaben des Staates sich leicht negativ auswirkten. Da die Arbeitslosenquote nur langsam sank, blieb die Geldpolitik im expansiven Bereich. Die Unsicherheit über den künftigen Konsolidierungskurs belastete die konjunkturelle Entwicklung 2012, hält aber weiter an, da notwendige Maßnahmen bislang nicht ergriffen worden sind. Die wirtschaftliche Entwicklung in Lateinamerika entsprach in etwa dem Weltdurchschnitt. Wesentliche Ausnahme bildete Brasilien mit einem BIP-Wachstum von lediglich 1%.

Quelle: VDMA 2013

Volkswirtschaft in Deutschland

Die globale Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre ist durch eine Abfolge von Krisen gekennzeichnet: Immobilienkrise, Finanz- und Wirtschaftskrise sowie Staatsschuldenkrise. Im Gegensatz zu vielen anderen Volkswirtschaften hat Deutschland dies alles relativ gut gemeistert. So blieb die deutsche Wirtschaft bis in dieses Jahr hinein auf Wachstumskurs. Gleichwohl haben die Eintrübung der Weltkonjunktur und die Abschwächung des Welthandels sowie die Rezession im Euroraum auch in Deutschland Spuren hinterlassen. In den ersten drei Quartalen 2012 war die deutsche Wirtschaft kontinuierlich gewachsen, die Dynamik ließ jedoch stetig nach. So hat sich das Wirtschaftswachstum im Laufe des Jahres spürbar abgeschwächt. In 2012 war das Bruttoinlandsprodukt lediglich um 0,7% höher als im Vorjahr, wobei der Export der wichtigste Wachstumsmotor war. Im Jahr 2011 hatte der Zuwachs noch 3% betragen. Neben der Auslandsnachfrage wird inzwischen mehr und mehr auch die bisher noch recht robuste Binnennachfrage in Mitleidenschaft gezogen. Anlass zur Sorge gibt insbesondere die Zurückhaltung der Unternehmen bei den Investitionen. Der private Konsum und die Bautätigkeit waren dagegen bisher noch eine Stütze der Konjunktur.

Die Bundesregierung erwartet in diesem Jahr ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von rund 0,5%. Sie geht bei dieser Prognose davon aus, dass die deutsche Wirtschaft nach einem schwachen Start im zweiten Halbjahr wieder deutlich schneller wachsen wird.

Quellen: HWWI, Aussichten für die deutsche Wirtschaft 2013 Sachverständigenrat Jahresgutachten 2012/2013, Statistisches Bundesamt. dpa-AFX, Konjunktur-Roundup Deutsche Wirtschaft v. 14.02.2013, Jahreswirtschaftsbericht 2013 (Bundesregierung), Handelsblatt v. 15.01.2013

IFO

Das Geschäftsklima in Deutschland lag im März 2013 bei 106,7 Indexpunkten. Dies ist eine Abschwächung gegenüber Februar (107,4 Indexpunkte), jedoch ein Anstieg im Vergleich zum monatlich ermittelten Frühindikator der deutschen Wirtschaft im Januar (104,3 Indexpunkte). Das Februarniveau war der höchste Stand des IFO-Index seit April 2012.

Quellen: IFO Geschäftsklima Deutschland, 02+03/2013 Dow Jones Newswires, 22.02.2013

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 bedeutenderen IFO-Geschäftsklimaindex.

Der ZEW-Index Konjunkturerwartungen verbesserte sich seit dem Jahresende 2012 kontinuierlich bis zum März 2013 auf 48,5 Punkte. Im April schwächte sich der Erwartungsindex auf 36,3 Punkte ab. Er liegt aber nach wie vor über dem historischen Durchschnitt von 26,5 Punkten. Die Konjunkturlage in Deutschland dürfte sich in den kommenden Monaten verbessern. Der größte Risikofaktor ist und bleibt die Schuldenkrise im Euroraum.

Quellen: ZEW, 20.03.2013, 16.04.2013

Zielbranchen für NanoFocus

Maschinen- und Anlagenbau

Die wirtschaftliche Aufholjagd im deutschen Maschinenbau konnte in nur drei Jahren erfolgreich umgesetzt werden. Der Umsatz der gesamten Maschinenbauindustrie beläuft sich auf rund 209 Mrd. EUR (Schätzung) und übertrifft sogar das Rekordniveau aus 2008 (208 Mrd. EUR). Die Exporte konnten nominal geschätzt um rund 5% gesteigert werden. Das Volumen dürfte sich damit auf rund 157 Mrd. EUR belaufen. Die Exporte in andere asiatische Länder oder Regionen wie die ASEAN-Staaten legten mit teilweise zweistelligen Wachstumsraten zu. Auch die Lieferungen nach Amerika (USA und Lateinamerika) zogen an. Die Produktionskapazitäten waren im Durchschnitt des vergangenen Jahres zu 86,3% ausgelastet. Das entspricht in etwa dem langjährigen Mittelwert der Branche (86,2%). Der Auftragseingang im deutschen Maschinen- und Anlagenbau des gesamten vergangenen Jahres lag 3% unter Vorjahr. Das Inlandsgeschäft verzeichnete mit minus 8% einen größeren Rückgang.

Für das Gesamtjahr 2012 rechnet Deutsche Bank Research mit einem Rückgang der Industrieproduktion von 1 %, der insgesamt zu einem Unterhang beim Start in das Jahr 2013 führte. Im Januar des neuen Jahres wurde ein Rückgang des Auftragseingangs um 2 % verzeichnet.

Quellen: Statistisches Bundesamt 2013, VDMA Elektrotechnik- und Elektroindustrie 2013, Deutsche Bank Research 2013, SPECTARIS e. V. (Hochrechnung 2012)

Elektronikindustrie

Nach zwei wachstumsstarken Jahren sind 2012 sowohl der Umsatz als auch die Produktion der deutschen Elektro- und Elektronikindustrie geschrumpft. Der Zentralverband der deutschen Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) verzeichnete einen Umsatzrückgang von 3 %. Positiver sah das Ergebnis beim Export mit einer Steigerung des Umsatzes um 2 % aus. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind um 3,5 % auf ein Rekordhoch gestiegen. Für das Jahr 2013 prognostiziert der Fachverband ein Wachstum von 1,5 % für die Gesamtbranche.

Optische Technologien

Der deutsche Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien, SPECTARIS, geht für die Branche Photonik von einem Umsatzwachstum von 0,5 % bis 1,5 % in 2012 aus. SPECTARIS schätzt aus einer Mitgliederbefragung, dass die im Verband organisierten Photonikunternehmen um rund 3 % gewachsen sind, wobei der wesentliche Wachstumsimpuls hier aus dem Ausland kam. Laut SPECTARIS konnte auch die deutsche Medizintechnik, ein wichtiges Anwendungsfeld der Photonik, mit einem über diesem Durchschnittswert liegenden Plus zulegen. Als ein weiterer Indikator zur Einschätzung der Branchenlage kann der Weltmarktindex Optische Technologien herangezogen werden. Dieser stabilisierte sich nach einem Einbruch zu Beginn des Jahres 2012 im dritten Quartal wieder oberhalb von 200 Indexpunkten bei 203,2.

Verglichen damit hat die Photonikindustrie weit deutlicher zugelegt und damit erneut den Trend bestätigt, dass diese Hightech-Branche stärker wächst als BIP und Industrieproduktion gesamt.

Laut dem AMA Fachverband für Sensorik e. V. schließt die Branche der Sensorik und Messtechnik das zurückliegende Jahr mit leichtem Umsatzplus, weiteren Investitionen und steigendem Personalbedarf. Der Export ins europäische Ausland zeigt sich als wirtschaftliche Branchenbremse, der Export ins nichteuropäische Ausland zog wieder an. Der Verband ist für 2013 und darüber hinaus optimistisch, da der Bedarf an intelligenter Technik in allen Bereichen weiter zunimmt und dadurch die Nachfrage an Sensorik und Messtechnik überproportional steigen wird.

Quellen: AMA Fachverband für Sensorik e. V., Pressemitteilung Februar 2013 SPECTARIS e. V. (Hochrechnung 2012)

Medizintechnik

Die rund 1.160 deutschen Medizintechnikunternehmen konnten nach Angaben des Statistischen Bundesamtes das Jahr 2012 mit einem Umsatzplus von 4,2 % abschließen. Der Gesamtumsatz lag bei 22,3 Mrd. EUR. Die Umsatzsteigerung basierte dabei ausschließlich auf Zuwächsen beim Auslandsgeschäft, dem aufgrund einer Exportquote von inzwischen rund 68 % eine besondere Bedeutung zukommt. Das Geschäft im Inland zeigte sich dagegen schwach und lag um 0,8 % unter dem Vorjahresniveau.

Die hohe Akzeptanz deutscher Medizintechnik im In- und Ausland ist dabei ein klarer Beleg für die starke Innovationskraft der Branche, die durch überdurchschnittlich hohe Ausgaben für Forschung und Entwicklung gekennzeichnet ist. So liegt die F&E-Quote, also der Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung am Gesamtumsatz, bei rund 9 %. Etwa 15 % der Beschäftigten sind im Bereich Forschung und Entwicklung tätig. Entsprechend hoch ist der Umsatzanteil innovativer Produkte, d. h. der Produkte, die jünger als drei Jahre sind, welcher bei fast 32 % liegt. Auf das kommende Jahr blicken die Unternehmen optimistisch. Während sie im Inland mit einem schwachen Plus von rund 1 % rechnen, wird beim Auslandsumsatz eine Steigerung in der Größenordnung von 5 % erwartet. Insgesamt würde der Umsatz damit in 2013 um knapp 4 % zulegen.

Quellen: SPECTARIS e. V., Statistisches Bundesamt

Automotive

Die internationalen Automobilmärkte präsentierten sich im Gesamtjahr 2012 laut VDA in stabiler Verfassung: Sowohl die USA als auch Brasilien, Russland, Indien und China verzeichneten solide Zuwächse, der japanische Pkw-Markt meldete mit rund 4,6 Mio. Neuwagen sogar das beste Neuzulassungsniveau seit 2006. Die Verkäufe in Westeuropa hingegen verbuchten ein Minus von 8 %.

In einem immer noch schwierigen wirtschaftlichen Umfeld steckt Europas größter Automobilhersteller von 2013 bis 2015 weltweit 50,2 Mrd. EUR – mehr als je zuvor – in neue Modelle, in umweltfreundliche Technologien und in seine Werte. Auf Sachinvestitionen entfallen 39,2 Mrd. EUR. 60 % der Mittel – 23,5 Mrd. EUR – werden in Deutschland eingesetzt.

Quellen: VDA, Produktion – Technik und Wirtschaft für die deutsche Industrie v. 21.12.2012

Solar-/Halbleiterbereich

Die Photovoltaik-Zuliefererbranche leidet nach wie vor unter großen Überkapazitäten. Erschwerend hinzu kommen die anhaltenden Handelskonflikte. Die dadurch hervorgerufene Verunsicherung ist bei Photovoltaik-Herstellern weltweit zu spüren und forciert die ohnehin vorhandene Zurückhaltung bei Investitionen in neuestes Equipment und Technologie deutlich – so die aktuelle Einschätzung des VDMA Fachverbandes Photovoltaik-Produktionsmittel.

Die Analysten von Lux Research erwarten Innovationsinvestitionen, damit die bestehenden Solarunternehmen die noch andauernde Konsolidierung der Branche überleben. Trendmärkte für Solar seien China und Indien.

Quellen: Lux Research 2012, 2013 Nanotechnologie

Laut VDI/BMBF befassen sich immer mehr Institutionen in Deutschland mit der Forschung und Entwicklung, der Produktion und den Dienstleistungen im Bereich der Nanotechnologie. Die Nanotechnologie in Deutschland umfasst mittlerweile rund 1.800 Institutionen, davon ca. 40 % kleine und mittlere Unternehmen (KMU), 13 % Großunternehmen, 24 % Hochschulinstitutionen, 9 % institutionelle Forschungseinrichtungen sowie sonstige Einrichtungen wie Netzwerke, Behörden, Verbände und Finanzinstitutionen. Seit Ende 2008 ist die Zahl der Nanotechnologieakteure um ca. 50 % angestiegen. Die am stärksten vertretenen Nanotechnologieteilgebiete sind Nanomaterialien, Nanobeschichtungen sowie die Nanoanalytik.

Eine aktuelle Studie von RNCOS Industry Research Solutions vom Oktober 2012 beziffert die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate im globalen Nanotechnologiemarkt für die Zeit von 2012 bis 2014 auf 19 %. Das Wachstum werde durch massive staatliche und privatwirtschaftliche Investitionen in Forschung und Entwicklung getrieben.

Quellen: VDI, BMBF, RNCOS, 2012

Mikrosystemtechnik

Mit einer Wachstumsrate von 6,5 % in 2012 konnte die MEMS-Branche nicht an ihre Quote von 2011 (12,5 %) anknüpfen. Für 2013 wird ein leicht erhöhtes Wachstum von 7,4 % erwartet. Für 2014 wird laut Einschätzung des Marktforschers IHS iSuppli mit einem Wachstum im zweistelligen Prozentbereich gerechnet.

Quellen: IHS iSuppli

Qualitätssicherung, Standardisierung und Normung

Die Sicherstellung der Qualität von mikro- und nanostrukturierten Produkten ist für alle Unternehmen unverändert ein Positionierungsvorteil im globalen Wettbewerb. Moderne Produkte und innovative Herstellungsprozesse bedürfen sowohl in der Entwicklung als auch in der Fertigung höchster Genauigkeit. Der Trend zur anspruchsvollen Qualitätssicherung ist seit Jahren ungebrochen.

Quellen: VDMA

Wichtige Vorgänge im Geschäftsjahr

3D-Messsystem μ surf custom gewinnt MEDTEC-Award (20.03.2012)

Die NanoFocus AG ist Preisträger des begehrten MEDTEC EMDT Innovations Award in der Kategorie „Outstanding Contribution to the Industry“. Am 14.03.2012 hat UBM Canon, Veranstalter der MEDTEC Europe Messe und Konferenz in Stuttgart, ihn an NanoFocus verliehen. Anlass für die Auszeichnung sind die hervorragenden Eigenschaften des optischen 3D-Messsystems μ surf custom. Es erlaubt Herstellern und Anwendern medizintechnischer Komponenten eine qualitativ hochwertige, produktionsnahe und wirtschaftliche Oberflächeninspektion.



NanoFocus AG platziert erfolgreich Kapitalerhöhung (13.06.2012)

- ▶ Die Kapitalmaßnahme wurde in Form einer Barkapitalerhöhung bei bestehenden institutionellen Investoren unter Federführung der Süddeutschen Aktienbank AG erfolgreich platziert.
- ▶ Liquide Mittel in Höhe von 574.515 EUR wurden dem Unternehmen zugeführt.
- ▶ Die Finanzierungsstruktur für Working Capital und Zukunftsprojekte wurde weiter gestärkt.

Der Vorstand der NanoFocus AG hat am 23.05.2012 mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 25.05.2012 beschlossen, eine Kapitalerhöhung unter Ausnutzung des bestehenden genehmigten Kapitals durchzuführen. Im Zuge der Kapitalerhöhung konnten ausgewählte bestehende institutionelle Investoren mit strategischer Ausrichtung als Zeichner gewonnen werden.

NanoFocus AG stellt neu zusammengesetzten Aufsichtsrat vor (17.08.2012)

Die NanoFocus AG gibt die neue Zusammensetzung ihres Aufsichtsrats bekannt. Das Gremium wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 11.07.2012 um Dr. Hans Hermann Schreier als neues Mitglied ergänzt, nachdem Gerd Mager turnusgemäß seine Aufsichtsratsposition niedergelegt hatte. Der NanoFocus-Aufsichtsrat besteht damit weiterhin aus drei Mitgliedern.

NanoFocus AG erhält OHSAS 18001-Zertifikat

NanoFocus, Entwickler und Produzent von optischen 3D-Messsystemen und Software zur Charakterisierung von technischen Oberflächen, erfüllt mit seinen Maßnahmen zur Gewährleistung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes die Anforderungen der Occupational Health and Safety Assessment Series (OHSAS 18001). Die Zertifizierung des Arbeitsschutzmanagementsystems erfolgte durch den TÜV Rheinland.



OHSAS 18001 ist ein internationales System für Arbeitsschutz und Sicherheit mit dem Ziel, betriebliche Unfall- und Gesundheitsrisiken von Angestellten, Kunden und Besuchern zu minimieren. Anerkannt in mehr als 80 Ländern, ist OHSAS 18001 eines der bekanntesten Managementsysteme für den Arbeitsschutz.

II. Ertragslage

Umsatzentwicklung

Die Geschäftsentwicklung ist insgesamt günstig verlaufen. Die Umsatzerlöse stiegen im Geschäftsjahr 2012 von 8.222 TEUR um 8,7 % auf 8.939 TEUR.

Umsatzverteilung nach Produktlinien

	2012		Veränderung		2011	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
µsurf	4.407	49	1.135	34,7	3.272	40
Service, Software, Ersatzteile, Wartung	1.315	15	-65	-4,7	1.380	17
OEM	1.078	12	145	15,5	933	11
µsprint	717	8	-139	-16,2	856	10
µscan	625	7	-68	-9,8	693	9
Sonstige Dienstleistungen	584	7	-386	-39,8	970	12
Systemvermietung	213	2	95	80,5	118	1
	8.939	100			8.222	100

Die Umsätze sind im Jahr 2012 erneut gestiegen. Der Dienstleistungsbereich liegt bei einem Umsatzanteil von insgesamt 24 % (Vorjahr: 30 %). Dieser umfasst die Auslieferung, Wartung und Aufrüstung von Soft- und Hardware sowie Vermietungen, Schulungen und Auftragsmessungen.

Der Umsatzanteil der Produktlinie µsurf konnte in 2012 durch die positive Entwicklung im Automobilbereich ausgebaut und im Vergleich zu 2011 um ca. 35 % gesteigert werden. Der Bereich Service erzielte weiterhin hohe Umsätze, die allerdings um ca. 5 % unter dem Vorjahresergebnis lagen. Mit einer Zuwachsrate von ca. 16 % ist der Bereich OEM als konstanter Umsatzfaktor weiter ausgebaut worden. Die Produktlinien µsprint und µscan verzeichnen mit Einbußen von 16 % bzw. 10 % geringere Umsätze als in 2011.

Umsatzverteilung nach Regionen

	2012		Veränderung		2011	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Deutschland	4.216	47	420	11	3.796	46
Nord-/Südamerika	2.027	23	576	40	1.451	18
Asien	1.385	15	-268	-16	1.653	20
Europa (außer Deutschland)	1.311	15	-11	-1	1.322	16
	8.939	100			8.222	100

Nahezu die Hälfte des Gesamtumsatzes wird in Deutschland realisiert. Durch einen deutlichen Anstieg des Umsatzes vorwiegend in den USA und Kanada bei gleichzeitiger Stagnation in Asien hat sich das Umsatzverhältnis in 2012 zugunsten Nord- und Südamerikas verschoben.

Umsatzverteilung nach Branchen

	2012		Veränderung		2011	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Automobilindustrie	2.168	32	704	48	1.464	26
Materialwissenschaft	1.232	18	466	61	766	13
Fingerprint/Public Safety	938	14	49	6	889	16
Elektronik	855	12	30	4	825	14
Medizintechnik/MEMS	554	8	554		0	0
Maschinen/Werkzeuge	508	7	-296	-37	804	14
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	400	6	260	186	140	2
Solar	172	3	-695	-80	867	15
	*6.827	100			**5.755	100

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

** gemessen am Umsatz mit Systemverkauf ohne DL – hier 5.755 TEUR

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

Mit 32 % Anteil war der Automobilbereich auch in 2012 die umsatzstärkste Branche. NanoFocus konnte seine bestehenden Geschäftsbeziehungen zu führenden Herstellern festigen und weiterhin ausbauen. Damit konnte der Umsatzanteil um 48 % erhöht werden.

Nach dem Umsatzeinbruch in 2011 durch signifikante Kürzungen der Fördermittel für Institute ist der Verkauf im Bereich der Materialwissenschaften in 2012 erwartungsgemäß auf das Niveau der Vorjahre angestiegen.

Der Bereich Fingerprint/Public Safety lieferte in 2012 dank der langjährigen Kundenbeziehungen konstante Umsätze.

Durch etablierte Kundenbeziehungen lieferte die Elektronikbranche gleich bleibende Umsätze.

Im Bereich Medizintechnik konnte NanoFocus sich in 2012 erfolgreich am Absatzmarkt platzieren. Weitere Entwicklungsprojekte sind ab 2014 für den Systemverkauf umsatzrelevant.

Im Maschinenbau verzeichnete NanoFocus ein Umsatzminus von 37 %. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf Projektverschiebungen durch Kunden zurückzuführen.

Der Umsatz in den Branchen Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe ist um 260 TEUR angestiegen. Dies ist maßgeblich auf ein deutliches Absatzplus im Bereich der Druckindustrie zurückzuführen.

In der Solarbranche ist der Umsatz erwartungsgemäß sehr stark zurückgegangen, da die Krise in dieser Branche weiter anhält.

Umsatzverteilung nach Geschäftssegmenten

	2012		Veränderung		2011	
	TEUR	%	absolut	%	TEUR	%
Dienstleistungen	2.112	24	-355	-14	2.467	30
Modular	1.888	21	78	4	1.810	22
Standard	1.818	20	-81	-4	1.899	23
Business Solution	1.699	19	639	60	1.060	13
Integration	1.422	16	436	44	986	12
	8.939	100			8.222	100

Im Segment der Dienstleistungen musste NanoFocus durch den Rückgang des Umsatzes bei Kundenentwicklungen ein Minus von 14 % verzeichnen. Mit der Wiederaufnahme und Weiterführung von Investitionen in die industrielle Messtechnik gewinnen die von NanoFocus als Innovationstreiber angebotenen Business Solutions weiterhin eine stärkere Bedeutung. Insbesondere durch weitere Investitionen der Automobilbranche konnten zum Teil hohe Umsatzzuwächse in den Segmenten Modular und Business Solution erzielt werden.

Das Segment Integration konnte in 2012 durch die Akquise neuer Kunden sowie den Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen einen Umsatzzuwachs um 44 % erzielen.

Umsatz pro Mitarbeiter

Der Umsatz pro Mitarbeiter ist, bezogen auf durchschnittlich 61 Vollbeschäftigte, mit 147 TEUR leicht gestiegen. Im Vorjahr wurden bei durchschnittlich 58 Vollbeschäftigten 142 TEUR Umsatz pro Mitarbeiter erzielt.

Ergebnisentwicklung*

	2012		Veränderung		2011
	TEUR	%	absolut		TEUR
Umsatzerlöse	8.939	9	717		8.222
Gesamtleistung	9.033	2	179		8.854
Rohrertrag	6.299	10	559		5.740
Personalaufwand	3.897	13	451		3.446
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.262	-3	-64		2.326
EBITDA	945	9	75		870
Abschreibungen**	679	4	29		650
Finanzergebnis	-80	k. A.	26		-106
Steuerergebnis	-37	k. A.	15		-52
Ergebnis	149	k. A.	87		62

* Ausgewählte Werte der Gewinn- und Verlustrechnung.

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

Die Gesamtleistung, die sich aus Umsatz, Bestandserhöhungen und sonstigen betrieblichen Erträgen zusammensetzt, ist von 8.854 TEUR auf 9.033 TEUR gestiegen. Die NanoFocus AG verzeichnete hier einen leichten Anstieg von rund 2 %. Die aktivierten Eigenleistungen betragen 616 TEUR. Diese setzen sich zusammen aus Eigenleistungen für Entwicklungsprojekte in Höhe von 553 TEUR und die Aktivierung von Demosystemen in Höhe von 63 TEUR. Die Bestandsveränderungen reduzierten sich aufgrund des starken Jahresendgeschäfts im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 428 TEUR. Die sonstigen betrieblichen Erträge, die überwiegend Erlöse aus Förderprojekten beinhalten, reduzierten sich um 109 TEUR.

Nach Abzug der Materialaufwendungen in Höhe von 2.545 TEUR erhöhte sich der Rohertrag analog zu den Umsatzerlösen um 559 TEUR bzw. 10 %.

Auf der Kostenseite erhöhten sich die Personalaufwendungen aufgrund von Neueinstellungen um 13 %. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurden vor allem infolge geringerer Werbe- und Messekosten um 3 % erwartungsgemäß reduziert.

Das EBITDA verbesserte sich aufgrund von Investitionen in die Vertriebs- und Personalstruktur lediglich moderat um 75 TEUR im Vergleich zum Vorjahr. Das Steuerergebnis beinhaltet im Wesentlichen die Veränderung aus aktiven und passiven latenten Steuern. Abzüglich der Abschreibungen des Finanz- und Steuerergebnisses wird mit 149 TEUR ein um 87 TEUR höheres Jahresergebnis im Vergleich zum Vorjahr ausgewiesen.

Auftragsentwicklung

	2012		Veränderung		2011
	TEUR	%	absolut		TEUR
Auftragseingang 2012	8.792	4	338		8.454
Auftragsbestand (zum Periodenende)	663	-40	-435		1.098

Der Auftragseingang konnte in 2012 um 4 % im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Der Auftragsbestand zum 31.12.2012 ist um 435 TEUR geringer als im Vorjahr.

III. Vermögens- und Finanzlage

	2012		Veränderung		2011
	TEUR	%	absolut	TEUR	
Anlagevermögen	3.579	5	174	3.405	
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.965	7	183	2.782	
Sachanlagen	473	-5	-25	498	
Finanzanlagen	141	13	16	125	
Umlaufvermögen	7.871	-3	-254	8.125	
Vorräte	2.594	-3	-93	2.687	
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	3.429	7	239	3.190	
Liquide Mittel	1.848	-18	-400	2.248	
Eigenkapital	9.948	8	723	9.225	
Fremdkapital	3.260	-16	-599	3.859	
Verbindlichkeiten	2.380	-27	-883	3.263	

Das Anlagevermögen ist im Vergleich zum Vorjahr um 5 % gestiegen. Im Wesentlichen ist dies auf um 573 TEUR höhere selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände zurückzuführen. Die planmäßige Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwerts (Goodwill) reduziert das Anlagevermögen um 349 TEUR.

Die Forderungen haben sich analog zum Umsatzanstieg entwickelt und liegen stichtagsbedingt deutlich höher als im Jahresmittel. Die Eigenkapitalquote ist auf 75 % gestiegen. Die Verbindlichkeiten haben sich merklich um 883 TEUR reduziert, wobei die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten durch planmäßige Tilgung der Bankdarlehen mit 482 TEUR den größten Stellenwert einnahmen. Dementsprechend sind die liquiden Mittel um 400 TEUR gesunken.

Entwicklung des Cashflows und der liquiden Mittel

Cashflow	2012	Veränderung	2011
	TEUR		absolut
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	2.185	-982	3.167
Cashflow aus Umsatztätigkeit	864	146	718
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	431	-2	433
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-853	30	-883
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	85	617	-532
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-337	645	-982
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	1.848	-337	2.185

Der Cashflow aus Umsatztätigkeit hat sich aufgrund der positiven Entwicklung des Ergebnisses und konstanter Abschreibungen um 146 TEUR verbessert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit bewegt sich durch ein höheres Forderungsniveau und einen niedrigeren Stand der Verbindlichkeiten auf dem Niveau des Vorjahres. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beinhaltet insbesondere die Aktivierung der Entwicklungsprojekte in Höhe von 638 TEUR. Die Investitionen liegen auf dem Niveau des Vorjahres. In 2012 wurde eine Kapitalerhöhung in Höhe von 575 TEUR durchgeführt. Dem gegenüber standen Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen und Finanzierungsleasing in Höhe von 489 TEUR.

Zusammenfassend lässt sich festhalten:

- ▶ Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit 431 TEUR positiv.
- ▶ Die Investitionstätigkeit lag plangemäß bei 853 TEUR auf Vorjahresniveau.
- ▶ Die Verschuldung wurde durch planmäßige Tilgung von Verbindlichkeiten gesenkt.

Finanzierungsmaßnahmen und -vorhaben

Die Abwicklungsfinanzierung der Tagesproduktion erfolgt aus eigenen Mitteln und bestehenden Kreditlinien, teils durch Vorauszahlungen und Anzahlungen. Etwaige betragsmäßig und zeitlich befristete Anzahlungsbürgschaften wurden durch Bankbürgschaften (Avale) hinterlegt.

Die NanoFocus AG plant auch weiterhin, die Finanzierungsstruktur für ein weiteres Wachstum auszubauen. Aktuell stehen Fremdkapitalmaßnahmen im Fokus.

Für strategische Maßnahmen zum Ausbau der Geschäftsbereiche Automobil und Medizintechnik sind auch Eigenkapitalmaßnahmen im Laufe des Jahres 2013 denkbar.

Forderungsausfälle sind im Geschäftsjahr 2012 wie bereits in der Vergangenheit nicht aufgetreten und werden auch aufgrund bisheriger Erfahrungen künftig nur eingeschränkt erwartet.

Investitionen

Investitionen wurden im Rahmen der Unternehmensplanung planmäßig durchgeführt. Schwerpunkte bildeten Investitionen in die Entwicklung neuer, marktnaher Produktfamilien. Bei der Aktivierungshöhe von rund 638 TEUR haben die internen Personalleistungen mit 553 TEUR den größten Anteil. In die Infrastruktur wurden zum einen rund 136 TEUR in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie technische Anlagen investiert und zum anderen rund 16 TEUR für das Stammkapital der neuen Asienniederlassung NanoFocus Pte. Ltd. bereitgestellt.

Innovations- und Entwicklungsleistung

Im Geschäftsjahr 2012 investierte NanoFocus gezielt in den Ausbau der Entwicklungsleistung. Der Anstieg der Aufwendungen erhöhte sich in Anlehnung an den Umsatzzuwachs.

Entwicklungskennzahlen	2012		Veränderung	2011
	TEUR	%		absolut
Entwicklungsinvestitionen und -aufwendungen	1.613	5,4	83	1.530
Entwicklungsintensität (Aufwand in Relation zum Umsatz)	18,0%		-0,6 PP	18,6%
Durchschnittliche Zahl der Entwicklungsmitarbeiter	20	11,1	2	18
Durchschnittliche Entwicklungsmitarbeiter in % (Basis: durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer)	32,8%		+1,8 PP	31,0%

Es wurden weitere Aktivitäten im Bereich der optischen 3D-Sensorentwicklung durchgeführt. Dabei wurden Folgeinvestitionen für die Performancesteigerung der µsprint-Produktlinie getätigt. NanoFocus wird weiterhin zunehmend als Entwicklungsdienstleister von namhaften Großunternehmen beauftragt.

Sonstige Darstellung

Mitarbeiter

Die NanoFocus AG beschäftigt 67 Voll- und Teilzeitkräfte sowie drei Vorstandsmitglieder. Weiterhin sind drei Diplomanden und Praktikanten beschäftigt. In Summe sind dies 73 Mitarbeiter (Stand: 31.12.2012).

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. Den Erfüllungsgrad der Corporate-Governance-Richtlinien veröffentlicht NanoFocus freiwillig auf der Unternehmenswebsite.

Vier Funktionsbereiche und ein Stab werden 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.

Wichtige Beschlüsse werden im Rahmen der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen und der Vorstandssitzungen gefasst. Der Aufsichtsrat besteht aus drei festen Mitgliedern und einem Ersatzmitglied.

Strategische Projekte und Business Development werden in flexiblen Teamstrukturen mit unabhängiger Weisungsbefugnis organisiert.

IV. Chancen- und Risikobericht

IV.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 von NanoFocus, um das sich laufend ändernde Marktumfeld zu analysieren und Anpassungen 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.

IV.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.

IV.1.2 Aufbau des Risikomanagementsystems

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), gegebenenfalls auch in kürzeren Intervallen
- ▶ monatliche Abteilungsleitersitzung
- ▶ quartalsmäßige Arbeitssicherheitssitzung

- ▶ externe Kommunikation (Lagebericht, Wertpapierprospekt, Reporting (Halbjahresbericht, Geschäftsbericht), Präsentationen, Corporate News)
- ▶ fortlaufende Verfolgung von relevanten Branchenberichten als Frühindikatoren und Benchmarks (VDMA, SPECTARIS, ZVEI, Konjunkturberichte, Berichte über Trendmärkte)
- ▶ jährlicher Versicherungsscheck – ergänzt um mandatierte externe Beratung
- ▶ ISO 9001 Audits seit 2011; OHSAS 18001 Audits zur Arbeitssicherheit seit 2012; Planung und Vorbereitung: Zur Vereinfachung der Warenausfuhr wird der zollrechtliche Status „Ermächtigter Ausfühler“ für 2013 angestrebt.
- ▶ gemeinschaftliche Vertretungsberechtigung im Vorstand (Vier-Augen-Prinzip)

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

- ▶ interner Newsletter
- ▶ Vorstandssitzungen
- ▶ monatliche Abteilungsleitersitzungen
- ▶ vierteljährliche interne Betriebsversammlung
- ▶ jährliche Unternehmensplanung
- ▶ jährliche Mitarbeitergespräche
- ▶ technische Beratung durch den wissenschaftlichen Beirat
- ▶ Versammlungen zu aktuellen unternehmenskritischen Themen

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, z. B. Due-Diligence-Prüfungen im Rahmen von Finanztransaktionen, technische Gutachten, Industrie- und Analystenresearches, Personal- und Führungsaudits und juristische Gutachten und Prüfungen. Diese sind beim Vorstand verfügbar. Der Aufsichtsrat erhält monatlich eine Übersicht über die wesentlichen finanziellen Kennzahlen sowie im Bedarfsfall explizite Informationen zu Risiken oder Kennzahlen.

IV.2 Risikoinventur

Die Identifikation und Verfolgung der vom Vorstand oder Aufsichtsrat der NanoFocus AG als wesentlich angesehenen Risiken erfolgt in einer Risikoinventur und wird laufend überwacht. Die bisher ausführlichste 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. Im Rahmen der Unternehmensplanung 2013 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:

- ▶ Risiken aus der Unternehmenstätigkeit: potenzieller Umsatzausfall, Geschäftsmodell
- ▶ Finanzielle Risiken aus den Investitionen in Vertriebstätigkeit
- ▶ Finanzierungsrisiko: Liquidität und Kosten
- ▶ Marktrisiko: Investitionsverhalten der Kunden
- ▶ Technologierisiko: Innovative Technikrends werden nicht erkannt, Produkte könnten technisch nicht mehr zeitgemäß sein

Beschreibung möglicher Risikointerdependenzen

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

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

Daneben haben im Geschäftsjahr 2012 Förderprojekte das Grundgeschäft stabilisiert.

Bestandsgefährdende Risiken

Bestandsgefährdende Risiken können im Nachgang der weltweiten Wirtschaftskrise weiterhin auftreten. Zwar haben sich insbesondere die Kennzahlen der Produktion deutlich erholt, allerdings sind die Investitionsbudgets noch nicht vollständig zurück. Wir sehen aktuell eine weitere Erholung, die aber jederzeit durch globale wirtschaftliche und geopolitische Ereignisse verzögert oder unterbrochen werden kann.

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

IV.3 Chancen

Technologische Marktführung

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

Großer Kundenstamm und umfangreiches Partnernetzwerk

Durch weltweit mehr als 750 verkaufte Systeme und eine Marktpräsenz von über 17 Jahren ist ein stabiler und großer Kundenstamm entstanden. Im Laufe der Zeit hat NanoFocus zudem ein umfangreiches Partnernetzwerk mit führenden Institutionen, Verbänden und Experten aus Forschung und Industrie aufgebaut. Durch die Nutzung der guten Netzwerkmöglichkeiten mit Industrie und Forschungsinstituten wird der Wissenstransfer in das Unternehmen überproportional erhöht.

Gutes Markenimage – hohes Vertrauen

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

Große Branchenstreuung – indirekter Vertrieb

Durch die fragmentierten Absatz- und Beschaffungsmärkte kann NanoFocus mit branchenerfahrenen Partnern eine Vielzahl von Nischenmärkten und Spezialbranchen besetzen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann dies umsatzstabilisierend und existenzsichernd sein.

Finanzierungsmöglichkeiten durch Listing der Aktie

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

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

Der Trend zur Miniaturisierung ist mittlerweile industriell motiviert. Industrielle Wertsteigerungen finden zunehmend in mikro- und nanoskaligen Messbereichen statt.

Nutzung der Trendmärkte

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

100%-Qualitätsbewusstsein in der produzierenden Industrie

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

Förderliche gesetzliche Rahmenbedingungen

Das zunehmende internationale Sicherheitsbewusstsein und die damit einhergehenden gesetzlichen Verschärfungen schaffen ideale wirtschaftliche Grundvoraussetzungen für einen überproportionalen Systemabsatz im Bereich der „Fingerprint/Public Safety“-Technologien. Die steigenden Ansprüche an optische 3D-Technologien weltweit kommen NanoFocus zugute.

V. Prognosebericht

Trotz einer möglicherweise konjunkturellen Volatilität gehen wir erneut von einem Wachstumsjahr 2013 aus. Eine gute Voraussetzung dafür liefern technologische Entwicklungen, die ab dem laufenden Geschäftsjahr platziert werden sollen.

Zahlreiche internationale vertriebliche Aktivitäten mit ausgewiesenen Experten und Technologiepartnern, potenzielle vertriebsunterstützende Maßnahmen sowie insbesondere Großprojekte bei Key Accounts sind die Basis für die positive Prognose 2013: Wir planen ein zweistelliges Umsatzwachstum auf ca. 10 Mio. EUR. Der Gewinn pro Aktie (EPS) wird bei ca. 0,11 EUR geplant; für das Jahresergebnis bedeutet dies eine Gewinnerwartung von ca. 345 TEUR. Die NanoFocus AG wird sich auf der Produktseite schwerpunktmäßig den technisch-individuellen Messsystemen auf höchstem industriellem Niveau widmen. Internationale Auszeichnungen wie der Gewinn des MEDTEC-Awards im März 2012 sowie die Nominierung für den Preis 2013 des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) (Nachtragsbericht) unterstreichen dies. Neben dem Halbleitermarkt ist der Automobilbereich ein ausgezeichneter Innovationsmotor. Diese Innovationen fließen in die für NanoFocus relevanten Produktentwicklungen ein. Zusätzlich bestehen im Medizinsektor erfolgreiche und etablierte Partnerschaften, die in den Folgegeschäftsjahren erhebliche Umsatzimpulse liefern werden.

Die NanoFocus AG geht in der Unternehmensplanung 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 vorbereiteter Finanzierungsmöglichkeiten derzeit nicht gesehen. Es bestehen allerdings die Risiken im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit. Sollten beispielsweise die antizipierten Parameter der Gesamtwirtschaft oder Einzelbranchen nicht eintreten, kann die daraus resultierende Investitionsneigung nachlassen und den erwarteten Umsatz sowie die Kapitalzufuhr einschränken.

Im Geschäftsjahr 2013 bestehen insbesondere Risiken durch das höhere Working Capital, welches für das weitere Umsatzwachstum benötigt wird. Dem aktuell noch schwierig einzuschätzenden Investitionsgütermarkt und den aktuell ständig schwankenden volks- und finanzwirtschaftlichen Bedingungen begegnet NanoFocus weiterhin mit einer differenzierten Betrachtung in drei Szenarien (Real, Worst und Best Case). NanoFocus wird zeitnah auf Änderungen reagieren, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern und Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen sollten. Parallel werden auch kostenbewusst Möglichkeiten zur Aufstockung von Personal- oder Produktionskapazitäten evaluiert. Die Controlling-Instrumente sind sowohl personell als auch strukturell etabliert und werden entsprechend weiter intensiviert, um sehr zeitnah Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

Bestehende Risiken durch neue technologische Entwicklungen, die das ganze Produktportfolio gefährden, werden als gering erachtet, da NanoFocus stets mit führenden wissenschaftlichen Instituten und innovativen Industriepartnern weltweit agiert und damit technologisch am Puls der Zeit bleibt. 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. Dezentrale Auftragsvergaben können die Risiken abmildern. In der Mikrobetrachtung stellt sich dies wie folgt dar:

1) Personalentwicklung

- ▶ Gewinnung neuer Mitarbeiter 2012/2013; attraktiver Arbeitgeber für qualifiziertes Personal
- ▶ interdisziplinäres Team für Innovationen
- ▶ Auszeichnung als „Fair Company“ (Handelsblatt)
- ▶ Erfolgreiche Teilnahme am Förderprojekt GEMINA (Work-Life-Balance) und innerbetriebliche Umsetzung der Inhalte als Nachfolgeprojekt des Förderprojektes Diversity (Altersmix)
- ▶ Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern



2) Produkte

- ▶ Innovative und patentierte Produkte
- ▶ strategische Ausrichtung in Wachstumsbranchen: Medizintechnik- und Automotive-Innovationen für internationale Marktführer
- ▶ Weiterentwicklung der μ sprint-Produktionsmesstechnik
- ▶ Auszeichnungen: MEDTEC-Award, Nominierung für den Preis 2013 des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) (Nachtragsbericht)

3) Kundenstamm

- ▶ über 750 Systeme platziert bei mehr als 550 Kunden weltweit
- ▶ Mehrfachverkäufe und Schlüsselanwender
- ▶ Tendenz des Kunden, NanoFocus in die produktionsnahe Bedarfs- und Werksplanung zu integrieren

4) Finanzbasis

- ▶ Liquidität/Finanzierung für weiteres Wachstum vorhanden
- ▶ Börsenlisting (alternative Finanzierungsmöglichkeiten)

5) Unternehmensorganisation

- ▶ Qualitätsmanagementsystem nach DIN ISO 9001
- ▶ Arbeitsschutzmanagement nach OHSAS 18001 erstmalig in 2012 zertifiziert
- ▶ ERP-System und IT-Infrastruktur wurden weiter plangemäß ausgebaut
- ▶ Controlling- und Reportingstrukturen wurden in allen Unternehmensbereichen etabliert und fortgeführt

Nach einem zurückhaltenden Asiengeschäft in 2012 erwarten wir für 2013 neue Impulse. Insbesondere der Bereich Service/Applikation wird weiter forciert.

Auch für das folgende Geschäftsjahr 2014 gehen wir erneut von einem Wachstumsjahr aus. Technische Entwicklungen sind bis dahin entweder marktfähig oder technologisch weiterentwickelt und sollten NanoFocus zu einer größeren Wahrnehmung verhelfen. Insbesondere hervorzuheben sind dabei die Bereiche Automobil und Medizintechnik, in denen entscheidende Innovationen marktreif sein werden und daher erhebliches Potenzial besitzen. Somit planen wir beim Umsatz ein weiteres zweistelliges Wachstum bei einer weiteren Ergebnisverbesserung.

VI. Nachtragsbericht

Zum Jahresende 2012 wurde der Auftragsbestand nahezu vollständig abgearbeitet bzw. fakturiert. Dadurch liegt der Umsatz im April 2013 entsprechend niedriger als im Vorjahr. Das Neugeschäft ist im Berichtsjahr 2013 erwartungsgemäß gestartet. Der Auftragseingang zum Zeitpunkt der Erstellung (April 2013) entspricht dem Niveau des Vorjahres. Zahlreiche Großprojekte sind in Verhandlung und haben gute Umsatzchancen im zweiten Halbjahr. Auftragsstornierungen sind derzeit nicht erkennbar. Wichtige Vertriebs-, Service- und Applikationsmitarbeiter konnten zum Jahresanfang für die weitere Wachstumsstrategie gewonnen werden. NanoFocus wurde für den Preis 2013 des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) nominiert.

VII. Forschung und Entwicklung

Der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) hat für NanoFocus eine grundsätzliche und strategische Bedeutung. Dies gilt insbesondere für die eigene F&E-Abteilung, die dem Unternehmen die technologische Marktführerschaft und Wegbereiterfunktion auf Dauer 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 im abgelaufenen Geschäftsjahr für F&E liegen bei NanoFocus bezogen auf den Gesamtumsatz (primär Personalkosten und Softwareentwicklungskosten) bei 18 %.

VIII. Zweigniederlassungsbericht

Die hundertprozentige Tochtergesellschaft NanoFocus, Inc. mit Sitz in Glen Allen/Virginia, USA wurde im Jahr 2005 gegründet. Im Geschäftsjahr 2012 wurde ein positives Ergebnis von 5 TUSD erwirtschaftet.

In Ettlingen besteht seit dem Jahr 2001 eine Betriebsstätte.

Die NanoFocus Materialtechnik GmbH verwaltet Rechte und ist operativ nur eingeschränkt tätig. Es besteht ein exklusiver Lizenzvertrag mit der NanoFocus AG.

In 2012 wurde die hundertprozentige Tochter NanoFocus Pte. Ltd. mit Sitz in Singapur gegründet.

Oberhausen, den 30.04.2013

NanoFocus AG

Der Vorstand



Jürgen Valentin



Marcus Grigat



Joachim Sorg

Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Felix Krekel
Aufsichtsratsmitglied

Ralf Terheyden
stellvertr. Aufsichtsratsvorsitzender



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auf der konstituierenden Sitzung am 11.07.2012 wurde der Aufsichtsrat der NanoFocus AG neu zusammengesetzt. Plangemäß schied Herr Mager nach langjähriger Mitgliedschaft aus dem Aufsichtsrat aus. Für seine gute Arbeit möchten wir ihm unseren Dank aussprechen. Als neuer Aufsichtsratsvorsitzender wurde der Firmengründer und ehemalige Vorstandsvorsitzende Dr. Hans Hermann Schreier berufen, nach zweijähriger Cooling-off-Periode gemäß der Corporate Governance Richtlinien. Als Stellvertreter fungiert der Wirtschaftsprüfer Ralf Terheyden. Ebenfalls weiterhin als Aufsichtsratsmitglieder tätig sind Felix Krekel, Geschäftsführer der Hanseatischen Immobilien Treuhand GmbH & Co. KG, und als stellvertretendes Aufsichtsratsmitglied Prof. Dr.-Ing. Stefan Altmeyer von der Fachhochschule Köln.

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

Der Aufsichtsrat der NanoFocus AG zeichnet sich durch hohe technische, unternehmerische und finanzrechtliche Kompetenzen aus, durch die wir die verschiedenen Aspekte der strategischen und finanziellen Geschäftsführung qualifiziert begleiten und kontrollieren können.

Der Aufsichtsrat der NanoFocus AG zeichnet sich durch hohe technische, unternehmerische und finanzrechtliche Kompetenzen aus, durch die wir die verschiedenen Aspekte der strategischen und finanziellen Geschäftsführung qualifiziert begleiten und kontrollieren können.

Fortführung der bewährten Aufsichtsrats Tätigkeit

Als neuer Aufsichtsratsvorsitzender möchte ich die gute Arbeit von Ralf Terheyden fortführen und Sie in diesem Jahr über unsere Tätigkeiten und Aufgaben informieren. Die Schwerpunkte unserer Arbeit liegen sowohl in einer Überwachung und Aufsicht des Vorstands als auch in einer strategischen Beratung im Sinne von Chancennutzung und Risikovermeidung.

Aus diesem Grund fanden in 2012 unter anderem acht Aufsichtsratssitzungen statt, bei denen der Aufsichtsrat zu allen Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung informiert wurde. Hinzu kamen monatliche Controlling-Berichte, durch welche wir jederzeit über die Lage des Unternehmens im Bilde waren. Neben diesen turnusmäßigen Informationen fand ein regelmäßiger Austausch mit dem Vorstand statt, um die strategischen Unternehmensentwicklungen zu erörtern und wichtige Beschlüsse mit dem Aufsichtsrat abzustimmen.

Auf gutem Kurs für qualitatives Wachstum

Auch in 2012 konnte die NanoFocus AG wieder ein Umsatzplus verzeichnen – eine Entwicklung, die der Aufsichtsrat außerordentlich positiv bewertet und für die wir dem Vorstand und den Mitarbeitern große Anerkennung aussprechen. Nach unveränderter Auffassung des Aufsichtsrats muss deshalb in den nächsten fünf Jahren ein verstärkter Fokus auf die Steigerung von Ertragslage und Gewinn gelegt werden.

Auf der einen Seite wurden hierfür vom Vorstand strategisch wichtige Weichen gestellt, deren Tragweite und positive Wirkungen bereits spürbar sind. Der Fokus auf dem margenträchtigen Projektgeschäft zählt ebenso zu diesem qualitativen Wachstumsprozess wie der Ausbau von Dienstleistungen und Service sowie die verstärkte Zusammenarbeit mit großen, namhaften Schlüsselkunden in der Industrie.

Auf der anderen Seite liefert die Diversifizierung durch breit gestreute Anwendungsmöglichkeiten in zahlreichen Industriebranchen, von der Automobilherstellung bis zum Medizintechnikbereich, eine solide Absicherung lukrativer Zukunftschancen. Dieser erfolgreiche Weg aus Projektgeschäft, Innovationsfähigkeit und einer hohen Anwendungsvielfalt sollte mit Blick auf eine klare Gewinnsteigerung fortgesetzt werden.

Einstimmige Feststellung des Jahresabschlusses

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers vorgelegt. In der Sitzung vom 08.05.2013 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Lagebericht unter Einbeziehung des Prüfungsberichts intensiv diskutiert. Der den Prüfungsbericht unterzeichnende Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat alle Auskünfte erteilt und Fragen eingehend beantwortet. Einwendungen gegen den Jahresabschluss oder das Ergebnis der Prüfung hat der Aufsichtsrat nicht erhoben. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht einstimmig gebilligt.

Der Jahresabschluss wurde damit einstimmig gemäß § 172 AktG festgestellt.

In der turnusgemäßen Vertragsverhandlung hat der Aufsichtsrat den Vertrag mit dem Finanzvorstand Joachim Sorg verlängert. Joachim Sorg genießt das volle Vertrauen des Aufsichtsrats. Wir bedanken uns ausdrücklich für die bisher geleistete Arbeit. Die nächsten turnusgemäßen Vertragsverhandlungen mit den beiden anderen Vorstandsmitgliedern Jürgen Valentin und Marcus Grigat werden im Jahr 2014 durchgeführt.

Dank an Vorstand, Aktionäre und Mitarbeiter

Der Aufsichtsrat dankt den Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen in den Wachstumskurs der NanoFocus AG. Neben dem Vorstand, der auch in 2012 mit Einsatz und großem persönlichem Engagement ein Garant für den Unternehmenserfolg war, möchten wir ausdrücklich der gesamten Belegschaft der NanoFocus AG danken.

Nach unserer Überzeugung ist die NanoFocus AG technologisch und strategisch auf dem richtigen Weg für weiteres gewinnträchtiges Wachstum.



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

Dr. Hans Hermann Schreier
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Finanzkalender 2013

Mai 2013

06.-08.05.

Deutsche Börse Frühjahrs-
konferenz, Frankfurt

Mai 2013

29.05.

Veröffentlichung des
Geschäftsberichts 2012

Juni 2013

06.06.

Börse München M:access,
München

Juli 2013

10.07.

Hauptversammlung 2013,
Oberhausen

August 2013

30.08.

Veröffentlichung des
Halbjahresberichts 2013

November 2013

11.-13.11.

Eigenkapitalforum,
Frankfurt am Main

Kontakt/Impressum

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

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

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



NanoFocus AG

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