

**HV-Bericht**

# NanoFocus AG

**WKN 540066 ISIN DE0006622400**

am 09.07.2014 in Oberhausen

***Strebt für 2014 einen Umsatz von 11 Mio. Euro  
und Rückkehr in Gewinnzone an***

## Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Lageberichts sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013
2. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013
4. Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014  
(Vorschlag: RBS RoeeverBroennerSusat GmbH & Co. KG, Hamburg, Standort Köln)
5. Beschlussfassung über die Aufhebung des vorhandenen genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals, teilweise mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts, sowie über die Änderung der Satzung
6. Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem Ausgliederungs- und Übernahmevertrag zur Ausgliederung des Geschäftsbereich Hautsensorik der NanoFocus AG auf die mikroskin GmbH mit Sitz in Oberhausen

## HV-Bericht NanoFocus AG

Zu ihrer diesjährigen Hauptversammlung hat die im Entry Standard der Börse Frankfurt notierte NanoFocus AG ihre Anteilseigner am 9. Juli 2014 wie bereits in den Vorjahren in das Fraunhofer Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT in Oberhausen eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Schreier begrüßte die rund 60 Aktionäre, Gäste und Vertreter der Presse, darunter Alexander Langhorst von GSC Research, und erteilte nach Erledigung der üblichen einleitenden Hinweise und Formalien dem Vorstand das Wort.

### Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer gab Herr Valentin zunächst einen Überblick über das Geschäftsmodell und die Strategie der NanoFocus AG. Das Unternehmen ist ein führender Hersteller von ultrapräziser Messtechnologie für Oberflächenprozesse im High-End-Bereich und in diesem Markt seit inzwischen 20 Jahren tätig. Die Oberflächentechnologie ist nach Überzeugung von Herrn Valentin die Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts zur Effizienzsteigerung und wird in den kommenden Jahren und Jahrzehnten immer stärkere Bedeutung erlangen. Die von NanoFocus entwickelten und hergestellten 3D-Oberflächenanalyse-systeme gelangen sowohl in der Forschung wie auch in der Industrie im laufenden Produktionsprozess zum Einsatz. Anwendungsgebiete sind dabei die Bereiche Automotive, Medizintechnik, Maschinenbau, Halbleiter sowie Forensik.

Die Produkte von NanoFocus bieten nach Vorstandsangabe die höchste Auflösung bei zertifizierter Industrietauglichkeit (Messmittelfähigkeit) und Wiederholgenauigkeit. Eine flexible Anpassung der Lösung an die jeweiligen Kundenprozesse ist möglich, NanoFocus verfügt überdies über eine umfangreiche Anwendungserfahrung aus langjährigen Industriekooperationen. Neben Spezialsoftware für Anwendungen als Schlüssel zur Lösung auch komplexer Aufgabenstellungen setzt man auf ein technologisches Plattformkonzept sowie konfokale Messmodule mit identischem Aufbau. Besonders stolz zeigte sich Herr Valentin darüber, dass es NanoFocus bereits gelungen ist Standards im Markt zu etablieren. Als Beispiel nannte er ein weltweit marktbeherrschendes Beweisverfahren für Ballistik, das im Bereich der Forensik zum Einsatz gelangt. Für die hohe technologische Kompetenz und die hohe Qualität der angebotenen Lösungen spricht auch die im Jahre 2014 erhaltene Auszeichnung bei TOP 100 als Top-Innovator 2014.

Mit Blick auf die Equity Story des Unternehmens, dessen Hauptsitz und Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiterhin in Oberhausen liegt und das über ein Kundenzentrum in Karlsruhe sowie Auslandsniederlassungen in den USA sowie Singapur verfügt, stellte Herr Valentin fest, dass der Bereich Automotive weiterhin ein starkes Zugpferd ist und sich künftig wohl zum wichtigsten Anwendungsbereich entwickeln wird.

Das Unternehmen verfügt laut Herrn Valentin über eine breite Produktpalette für den Einsatz vom Labor bis in industrielle Produktionsanlagen. So liegen die Einsatzbereiche der konfokalen Messgeräte der Baureihe  $\mu$ surf und  $\mu$ scan sowohl in der Prozessentwicklung als auch in der produktionsbegleitenden Stichprobenkontrolle. Die Baureihe  $\mu$ sprint verfügt über besonders schnelle und taktzeitfähige Sensoren, die den Einsatz zur 100-Prozent-Kontrolle im Produktionsprozess ermöglichen.

Beispielhaft stellte Herr Valentin zwei wichtige Anwendungsbereiche der NanoFocus-Technologie und deren Nutzen für den Anwender vor. Im Automobilsektor - der nach wie vor eine große Rolle bei NanoFocus spielt - sind optimierte Oberflächen ein strategisch sehr bedeutsames Thema. So bedeuten optimierte Oberflächen weniger Benzinverbrauch und führen damit zu einem geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoss. Mit dem Spezialsystem zur Kontrolle von Zylinderlaufflächen ist NanoFocus weltweit technologisch führend. Neben den Stammkunden VW und BMW sollen auch noch weitere internationale Kunden gewonnen werden. Das Thema Energieeffizienz wird nach Einschätzung von Herrn Valentin nicht nur im Automobilbereich, sondern in allen modernen Industrieproduktionen ein langfristig beherrschendes Thema sein und bleiben.

In der Elektronik- und Halbleiterindustrie schreitet die Miniaturisierung immer weiter voran. Dies bedeutet immer kleiner werdende Dimensionen und zugleich mehr Leistung auf gleichem Raum. Ein gutes Beispiel hierfür sind laut Herrn Valentin die in Mobiltelefonen eingebauten Mikrooptiken, die in immer kleineren Dimensionen in diese Geräte eingebaut werden. Entsprechende Systeme von NanoFocus werden beim führen-

den schweizerischen Mikrooptikhersteller, der Süss Microoptics AG, eingesetzt. In der Halbleiterindustrie werden in den kommenden Jahren weitere Wachstumsschübe insbesondere durch schrumpfende Strukturgrößen und das moderne 3D-Packaging erwartet. Auch hier ist NanoFocus nach seiner Einschätzung durch die  $\mu$ sprint -Technologie bereits exzellent positioniert.

Auf der Umsatzseite werden Erlöse neben dem Verkauf der Anlagen auch aus Software und Dienstleistungs-/Serviceaktivitäten erzielt. Beim Anlagenverkauf wird zwischen Standardgeräten (Basisgeschäft) und Spezialmaschinen unterschieden, welche sich auf aussichtsreiche Industrie-Marktnischen fokussieren. Im Basisgeschäft sollen in der Zukunft jährliche Umsatzvolumina zwischen 5 und 10 Mio. Euro realisiert werden. Mit dem vorhandenen Know-how ist bei den Spezialmaschinen die Entwicklung von vier Prozesswerkzeugen in ausgewählten Marktnischen intensiv vorangetrieben worden. Als interessante Wachstumstreiber sind dort die Bereich Powertrain (innovative Antriebstechnologien), neue Halbleiterverfahren im Bereich Semiconductor, lackierte Oberflächen sowie medizinische Implantate identifiziert worden. Zusammen mit dem angestrebten Umsatzbeitrag aus dem Basisgeschäft soll der jährliche Umsatz bis zum Jahr 2018 auf dann 18 Mio. Euro ausgeweitet werden.

Im zweiten Teil seiner Ausführungen erläuterte der Vorstand das 2013er Zahlenwerk. Auf der Umsatzseite ist das Jahr 2013 nicht gut gelaufen, stellte Herr Valentin fest. Als Grund nannte er in 2013 erfolgte Verschiebungen von einzelnen Projekten. In den ersten Monaten des Jahres 2014 konnte jedoch ein sehr solider Auftragseingang verzeichnet werden, so dass sich der Vorstand mit Blick auf das jetzt laufende Geschäftsjahr deutlich optimistischer zeigte. Neben der Verschiebung von Aufträgen hat sich in 2013 auch die Umstrukturierung des Vertriebs ausgewirkt, hier wird jetzt ebenfalls zwischen Standardgeräten und Spezialmaschinen unterschieden und NanoFocus neben einer Verstärkung des Außendienstes auch stärker als Premiumanbieter im Markt positioniert. Das Wettbewerbsumfeld insbesondere bei den Standardgeräten ist weiterhin sehr kompetitiv und auch durch entsprechenden Preis- und Margendruck gekennzeichnet. Die Umstellungen im Vertrieb greifen seit dem dritten Quartal 2013 und lassen sich bereits an den zum Teil deutlich über den 2012er Vergleichswerten liegenden Auftragseingängen ablesen. Betrachtet man die Entwicklung beim Auftragseingang seit dem dritten Quartal 2013, waren die vergangenen zwölf Monate die besten der bisherigen Unternehmensgeschichte, wie Herr Valentin zufrieden feststellte.

In den 2013er Umsatz- und Ergebniskennziffern haben sich diese Effekte indes noch nicht ausgewirkt. So reduzierten sich die Umsatzerlöse um 8,5 Prozent auf 8,17 (Vorjahr: 8,93) Mio. Euro, die Gesamtleistung ist auf 8,34 (9,03) Mio. Euro gesunken. Die Projektverschiebungen und die hierdurch nicht realisierten Margen haben sich auch spürbar auf der Ergebnisseite mit einem Rückgang des EBITDA auf minus 486 TEUR nach einem Plus von 945 TEUR im Vorjahr ausgewirkt. Ohne die eingetretenen Verschiebungen hätte das EBITDA nach Vorstandsangabe bei etwa plus 400 TEUR gelegen, so Herr Valentin weiter. Im EBIT von minus 1,21 Mio. Euro nach plus 0,26 Mio. Euro im Vorjahr sind wie bereits in den Vorjahren Goodwill-Abschreibungen in Höhe von 349 TEUR enthalten. Das Jahresergebnis beläuft sich auf minus 1,4 (plus 0,14) Mio. Euro oder minus 0,47 (plus 0,05) Euro je Aktie. Im Auftragseingang des Jahres 2013 hat sich jedoch der beschriebene positive Trend seit dem zweiten Halbjahr 2013 niedergeschlagen, dieser verbesserte sich um 8,2 Prozent auf 9,51 (8,79) Mio. Euro.

Trotz des ausgewiesenen Verlusts für 2013 ist die NanoFocus AG bilanziell weiterhin gut aufgestellt. Die Eigenkapitalquote bewegt sich mit 72,3 (75,3) Prozent weiterhin auf einem sehr soliden Niveau, die liquiden Mittel lagen zum Bilanzstichtag bei 0,32 (1,84) Mio. Euro.

Auf der Entwicklungs- und Vertriebsseite war es erklärtes Ziel, im Jahr 2014 das Standardgeschäft weiter zu stärken und die Präsenz bei Kunden und potenziellen Kunden zu erhöhen. Weitere positive Effekte verspricht man sich von der Produkteinführung des neuen Standardgeräts  $\mu$ surf expert. Dieses Produkt ist im Premiumbereich positioniert und bietet den Kunden höchste Auflösung und Genauigkeit. Neu hinzugekommen ist Farbsensorik sowie Automatisierbarkeit. Ebenfalls neu sind die Funktionen zur automatischen Dokumentation der Ergebnisse. Hierdurch hebt sich das Gerät ebenfalls deutlich von anderen Produkten am Markt ab und erfüllt damit auch die von Kundenseite immer wieder geäußerten Wünsche. Dank eines innovativen Bedienkonzepts ist das Gerät überdies im Bereich Forschung & Entwicklung wie auch in der industriellen Fertigung einsetzbar.

Konzeptionell ist das Gerät auch als Einstiegsmodell für spätere Produktionssysteme zum Einsatz in der laufenden Produktion gedacht. Die Vorstellung des  $\mu$ surf expert auf der Messe Control 2014 war laut Herrn Valentin ein voller Erfolg. Im Bereich der Industrielösungen arbeitet NanoFocus weiter an der Vollauto-

mation und besitzt hier mit den zur Verfügung stehenden Geräten über einen signifikanten Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern, welche auch nicht ansatzweise mit vergleichbar leistungsfähigen Systemen am Markt sind.

Mit einem Umsatzanteil von 50 (47) Prozent ist Deutschland nach wie vor der wichtigste Markt, analog zum insgesamt rückläufigen Umsatz verringerte sich jedoch auch dort der absolute Umsatzanteil auf 4,07 (4,21) Mio. Euro. Auf Nord-/Südamerika entfielen in 2013 20 (23) Prozent der Umsatzerlöse, jeweils 15 Prozent entfielen wie im Vorjahr auf die Regionen Asien sowie das übrige Europa exklusive Deutschland. Aufgeteilt nach Segmenten wurden in 2013 2,11 Mio. Euro oder 24 Prozent der Umsatzerlöse mit Dienstleistungen erwirtschaftet. Auf das Segment Modular entfielen 1,88 Mio. Euro oder 21 Prozent, auf das Standardmaschinengeschäft 1,81 Mio. Euro oder 20 Prozent. Weitere 1,69 Mio. Euro oder 19 Prozent entfielen auf den Bereich Business Solution und 1,42 Mio. Euro oder die verbleibenden 16 Prozent auf das Segment Integration.

Auf Ebene der einzelnen Produkte liegt µsurf mit 49 (42) Prozent oder einem absoluten Umsatz von 4,4 (3,43) Mio. Euro nach wie vor klar an der Spitze. Der Rückgang bei µsprint auf 8 (15) Prozent oder 0,71 (1,23) Mio. Euro resultierte aus den geschilderten Auftragsverschiebungen. Ausgeweitet werden konnte hingegen das Geschäft mit Service, Software, Ersatzteilen und Wartung, das auf 1,31 (1,11) Mio. Euro oder einen Prozentanteil von 15 (14) zugelegt hat.

Durchaus zufrieden zeigte sich Herr Valentin indes mit der Entwicklung des Aktienkurses der NanoFocus AG. Dieser konnte seit der letzten Hauptversammlung von einem Niveau von etwas unter 2,50 Euro auf in der Spitze bis zu 4,20 Euro zulegen und bewegt sich aktuell bei 3,50 Euro. Die positive Kursentwicklung wird auch durch entsprechende Analysteneinschätzungen untermauert, die ein Kursziel von 4,20 Euro sehen.

Für das aktuell laufende Geschäftsjahr 2014 wird eine deutliche Umsatzausweitung angestrebt, die Umsatzerlöse sollen nach 8,2 Mio. Euro im Vorjahr nunmehr ein Niveau von rund 11 Mio. Euro erreichen. Die bisherige Entwicklung in den ersten sechs Monaten stimmt dabei laut Vorstand positiv, so liegt der Halbjahresumsatz mit über 4 Mio. Euro bereits deutlich über dem Vorjahresvergleichswert von 2,7 Mio. Euro. Zudem soll mit einem angestrebten Ergebnis von 350 TEUR die Rückkehr in die Gewinnzone vollzogen werden. Das angestrebte Jahresergebnis entspricht einer Nettomarge von etwa 3 Prozent. Operative Ziele des laufenden Jahres sind die Steigerung der Effektivität im Vertriebsprozess, die Erhöhung der Abschlussquote und Wahrscheinlichkeit im Vertriebsprozess, eine weitere Intensivierung der Marktbearbeitung sowie die Konzentration auf die vier beschriebenen und als besonders aussichtsreich eingestuften Industrienischen.

Abschließend informierte der Vorstand noch über die jüngst begebene Wandelanleihe der Gesellschaft im Gesamtvolumen von 1,35 Mio. Euro unter Ausschluss des Bezugsrechts. Die Wandelanleihe besitzt eine Laufzeit bis 2019 und ist eingeteilt in 1.350 Stücke mit einem Nominalbetrag von 1.000 Euro. Die Ausgabe erfolgte bei einer Mindestzeichnung von 100.000 Euro ausschließlich an institutionelle Investoren, der Wandlungspreis beträgt 4,50 Euro und der Zinssatz bei Wandlung liegt bei anfänglich 5,0 Prozent. Die aus der Emission zugeflossenen liquiden Mittel dienen der Finanzierung des Working Capital, so Herr Valentin weiter.

## Allgemeine Aussprache

Als erste Rednerin meldete sich Beate Sander zu Wort und zeigte sich mit Blick auf die strategische und operative Aufstellung der NanoFocus AG zuversichtlich und zufrieden. Auch wenn die Zahlen des Jahres 2013 bei Umsatz und Ergebnis aus ihrer Sicht nicht so toll ausgefallen sind, wie man sich das wohl anlässlich des zwanzigjährigen Firmenjubiläums hätte wünschen können, stimmte der gute Auftragseingang die Rednerin zuversichtlich. Insbesondere im Bereich der Anwendungen, die von der weiteren Miniaturisierung profitieren, und dem gesamten Gesundheitsbereich sieht sie erhebliche Chancen in der Zukunft.

Im Zusammenhang mit medizintechnischen Anwendungen interessierte sich Frau Sander dafür, inwieweit sich hier auch Einsatzmöglichkeiten für die NanoFocus-Geräte ergeben. Laut Auskunft von Herrn Valentin ist der medizintechnische Bereich ein sehr spannendes Betätigungsfeld. Dort wird sehr hohe Qualität verlangt und auch seitens der Regulierungsbehörden wie z.B. der FDA in den USA gefordert. Die Vorgaben erfordern bei den Kunden eine entsprechende fortlaufende Qualitätskontrolle und Dokumentation in der

Serienfertigung z.B. bei Implantaten oder ähnlichen Einsatzgebieten. Auf diesem Gebiet konnte NanoFocus bereits ein erstes System an die Firma Zimmer ausliefern, die entsprechenden Vorgaben der Aufsichtsbehörden an die technischen Systeme kann die Lösung von NanoFocus hier vollumfänglich erfüllen.

Befragt nach der Entwicklung in weiteren Anwendungsbereichen stellte der Vorstand zufrieden fest, dass die Nachfrage aus dem Bereich der Forensik weiterhin gut ist. Inzwischen sind die von NanoFocus angebotenen Lösungen verglichen mit den Geräten von vor fünf oder zehn Jahren noch leistungsfähiger geworden und ermöglichen ein noch größeres Einsatzspektrum für Analysen. Neben der Ballistik zählen hierzu auch die Untersuchung von Kunstwerken oder auch Tabletten auf etwaige Fälschungen.

Des Weiteren interessierte sich Frau Sander für die Entwicklungen im Bereich Solarstrom und wollte wissen, ob hier in der Zukunft wieder mit steigender Nachfrage zu rechnen ist. Herr Valentin stimmte der Rednerin insoweit zu, dass das Thema Solarzellen und Solarstrom wieder stärker diskutiert wird und auch mit neuen Materialien experimentiert wird. Mit den im Programm befindlichen Lösungen sind inzwischen nicht nur großflächige Messungen möglich, sondern auch durch die mittlerweile integrierte Farbsensorik ergeben sich weitaus bessere Einsatzmöglichkeiten bei Beschichtungen aller Art. Die Beschichtungstechnik wird nach Vorstandseinschätzung nicht nur im Bereich Solar, sondern allgemein in der Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen und zusätzliche Anwendungsbereiche für NanoFocus schaffen. Konkret ist dies aktuell bereits bei Zylinderdichtungen und anderen Teilen in der Automobilzulieferindustrie der Fall. Durch den verstärkten Einsatz von Ethanol in den Kraftstoffen ist ein höherer Verschleiß gegeben, der neue Beschichtungen und damit verbunden auch entsprechende Prüfverfahren erfordert.

Mit Blick auf die aktuell etwas eingetrübte geopolitische Lage wollte Frau Sander ferner wissen, ob es z.B. durch die eingeführten Sanktionen gegenüber Russland zu Auswirkungen auf das Geschäft bei NanoFocus gekommen ist. Aktuell sind noch keine Effekte eingetreten, nach Einschätzung von Herrn Sorg könnte sich jedoch ein Risiko aus einem geplanten VW-Werk in Russland ergeben, für welches auch NanoFocus einen Auftrag besitzt. Sofern die Sanktionen weiter verschärft werden sollten, könnte sich ein Risiko auf der Umsatzseite in Höhe von etwa 0,5 Mio. Euro ergeben, so der Finanzvorstand weiter.

Weitere Fragen von Frau Sander beschäftigten sich mit dem Gewinn geeigneter Mitarbeiter sowie Maßnahmen des Unternehmens, um die Mitarbeiter bei Gesundheitsthemen zu fördern. Laut Herrn Grigat existieren bei NanoFocus klare Regelungen für die Arbeitszeiten sowie die Benutzung von mobilen Geräten und die Erreichbarkeit der Mitarbeiter. Wenn diese frei haben, soll auch nicht gearbeitet werden. Die Umsetzung dieser Richtlinien im Unternehmen wird auch durch Schulungen und Überprüfungen der Einhaltung begleitet. Bei der Suche nach Mitarbeitern profitiert NanoFocus nach Aussage von Herrn Grigat von der bereits seit vielen Jahren gelebten engen Zusammenarbeit mit Universitäten. Auf diesem Wege konnten bereits in den vergangenen Jahren viele sehr qualifizierte und geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für NanoFocus gewonnen werden. An dieser strategischen Ausrichtung bei der Gewinnung neuer Mitarbeiter soll auch in der Zukunft weiter festgehalten und diese noch weiter ausgebaut werden, um bereits sehr frühzeitig mit potenziellen Kandidaten in direkten Kontakt zu kommen.

Abschließend interessierte sich Frau Sander noch für die größte Herausforderung und die größte Chance aus Sicht des Vorstands. Laut Herrn Valentin besteht die größte Herausforderung derzeit bei den Standardgeräten und dem dort zu verzeichnenden Wettbewerb. Wesentlicher Grund für die gestiegene Wettbewerbsintensität ist laut Herrn Valentin, dass zunehmend auch klassische Mikroskophersteller in dieses Segment drängen und sich hierdurch eine Ausweitung ihres Spektrums versprechen. Auch wenn die Leistungsfähigkeit der dort angebotenen Systeme erheblich unter denen von NanoFocus liegt, bleibt diese Entwicklung nicht ohne Auswirkungen auf der Preis- und Margenseite. Vorteile im Wettbewerb sieht der Vorstand für NanoFocus jedoch durch die vorgenommene Erweiterung der Funktionalität, welche neben der reinen Prüfung inzwischen auch die Dokumentation der Prüfergebnisse umfasst und den Anwendern damit eine vollumfängliche Lösung für den Prüfprozess anbietet. Weitere Wachstumschancen verspricht sich der Vorstand vom verstärkten Einstieg in die Produktion von Industriesystemen zur Inline-Prüfung der gefertigten Produkte. Ausgehend hiervon rechnet der Vorstand in den kommenden Jahren mit einem signifikanten Wachstum auf der Umsatzseite, bis 2018 soll eine Umsatzgrößenordnung von rund 18 Mio. Euro im Jahr erreicht werden.

Herr Kuchejda, der sich im Debattenverlauf aus Vollmachtsbesitz ebenfalls zu Wort meldete, gratulierte ebenfalls zum 20. Geburtstag, bewertete das Zahlenwerk jedoch deutlich kritischer als seine Vorrednerin. Mit Blick auf seine Feststellung, dass die Zahlen "grottenschlecht" seien, verwies Herr Sorg in seiner Ant-

wort auf die im Berichtsjahr eingetretenen Auftragsverschiebungen. Hierdurch sind bereits in 2013 entsprechende Kosten, insbesondere bei den Fixkosten entstanden, ohne dass diesen die entsprechenden Umsätze inklusive der kalkulierten Marge aus den verschobenen Projekten gegenüberstanden. Nach Vorstandsangabe werden alle Aufträge mit einer entsprechenden Marge kalkuliert, dies wirkt sich allerdings naturgemäß erst dann im Zahlenwerk aus, wenn diese auch mit den Kunden abgerechnet werden können. Durch die genannten Auftragsverschiebungen sowie einen etwas geänderten Produktmix hat sich auch der Umsatz je Mitarbeiter verringert. Die angestrebte Umsatzgrößenordnung von 11 Mio. Euro soll nach Vorstandsangabe jedoch mit der gleichen Mitarbeiterzahl realisiert werden.

Mit Blick auf die hohen technologischen Anforderungen an die Prüfsysteme interessierte sich der Redner für die Höhe der jährlichen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Der jährliche F&E-Aufwand bewegt sich nach Auskunft des Finanzvorstands auf dem hohen jährlichen Niveau von rund 500 TEUR. Die erhaltene Auszeichnung mit dem TOP 100 Preis zeigt zudem, dass NanoFocus auf diesem Gebiet gut unterwegs ist und dies auch in Fachkreisen so gesehen wird.

Auf die Frage nach den im Rechenwerk enthaltenen Abschreibungen auf Firmenwerte erläuterte der Vorstand, dass aktuell in der Bilanz noch ein Goodwill von 698 TEUR enthalten ist, der in den kommenden beiden Geschäftsjahren planmäßig abzuschreiben ist. Ab dem Geschäftsjahr 2017 werden dann keinerlei Abschreibungen aus dem Goodwill mehr anfallen und sich hierdurch entlastende Effekte auf der Ergebnisseite ergeben.

Perspektivisch interessierte sich der Redner für weitere Wachstumsbereiche und wollte wissen, inwieweit die NanoFocus-Systeme auch bei der Prüfung von Metallen und Kunststoffen z.B. in der Flugzeugtechnik oder anderen sehr hochwertigen Anwendungsgebieten zum Einsatz gelangen. Der Bereich Flugzeugindustrie ist in der Tat ein Thema, denkbar ist z.B. der Einsatz bei der Prüfung von Aluminiumblöcken, aus denen Teile gefertigt werden können. Man ist diesbezüglich mit Airbus im Gespräch, jedoch sind die Entscheidungszyklen in dieser Branche nicht zuletzt angesichts der sehr komplexen Zulassungsverfahren recht langwierig, so dass man entsprechende Geduld benötigt. Neben Metall- und Kunststoff gewinnt der Werkstoff Keramik nach Auskunft von Herrn Valentin immer mehr Bedeutung als Werkstoff und kann auch sehr gut mit der NanoFocus-Technologie geprüft werden. Im Bereich der Mikrooptik ist eine immer größer werdende Bedeutung des Werkstoffs Kunststoff zu beobachten, entsprechend positiv entwickelt sich hier derzeit die Anzahl der Anfragen. Auch weitere Werkstoffe wie z.B. Glas lassen sich prüfen, sogar bei Flüssigkeiten ist dieses möglich, sofern diese stehen.

Des Weiteren interessierte sich Herr Kuchejda für die Gründe der personellen Veränderungen im Vertrieb der NanoFocus AG. Laut Herrn Valentin ist der Hauptgrund für die vorgenommenen personellen Veränderungen eine neue Aufstellung des Vertriebs im Markt. Bestand bisher eine einheitliche Vertriebsorganisation für alle Maschinen, hat man diese in einen Vertrieb für Standardmaschinen und Spezialmaschinen aufgeteilt, um die adressierten Kundengruppen noch besser und spezifischer bearbeiten zu können. Hierdurch hat sich auch ein geändertes Anforderungsprofil an die Vertriebsmitarbeiter ergeben, da insbesondere bei den Spezialmaschinen besondere Fähigkeiten notwendig sind. Konkret ist es in 2013 zu einer Entlassung sowie dem Weggang von zwei Mitarbeitern im Vertrieb gekommen. Im Gegenzug waren sechs Neuzugänge zu verzeichnen.

Weitere Informationen erbat der Redner auch in Bezug auf die begebene Wandelanleihe und die geplante Mittelverwendung daraus. Nach Angabe von Herrn Sorg hat man hier von einem seitens der Hauptversammlung eingeräumten Finanzierungsinstrument Gebrauch gemacht, welches hinsichtlich der zu Grunde liegenden Konditionen aus Sicht der NanoFocus AG günstiger als eine klassische Fremdkapitalfinanzierung ausfällt. Aus der möglichen Wandlung können laut Finanzvorstand maximal 300.000 neue Aktien entstehen. Dies entspricht einem Anteil von maximal 10 Prozent des Grundkapitals. Die Wandelanleihe wurde bei institutionellen Investoren platziert, eine eigenständige Notierung ist für diese nicht vorgesehen.

Aktionär Garbe aus Berlin bemängelte die aus seiner Sicht zu geringe Handelsliquidität in der NanoFocus-Aktie und wollte wissen, welche Maßnahmen der Vorstand zur Verbesserung der Situation ergriffen hat. Ein konkretes Eingreifen in den Handel der Aktie ist dem Vorstand natürlich nicht möglich, so Herr Sorg, jedoch führt man fortlaufend Gespräche mit Investoren und ist auf Veranstaltungen vertreten, um die Aufmerksamkeit für die Aktie und die Wahrnehmung der NanoFocus AG bei Anlegern zu verbessern. Als Designated Sponsor fungiert die SAB Bank, das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen hat sich nach Vorstandsangabe von 3.794 auf 5.046 Euro erhöht.

Ferner interessierte sich der Redner dafür, inwieweit auch der Bereich der Motorradherstellung ein Einsatzgebiet für die von NanoFocus angebotenen Systeme darstellt. Im Grundsatz ist nach Aussage von Herrn Valentin auch dort ein Einsatz denkbar, die Nachfrage und das Interesse ist aber insbesondere im Bereich von Antrieben mit großen Hubräumen deutlich höher, da dort der Verschleiß entsprechend höher ausfällt. Somit stehen insbesondere die Premiumhersteller im Automobilbereich ganz oben auf der Liste der potenziellen Kunden. Ebenfalls ein Thema sind auch Antriebe z.B. in der Schifffahrt oder anderen Anwendungsbereichen, wo hohe Reibungen entstehen und ein entsprechender Verschleiß zu erwarten ist.

Auf die Frage, inwieweit sich die Teilnahme an Messen aus Sicht der NanoFocus AG amortisiere, antwortete Herr Valentin, dass auf Messen nicht nur Aufträge generiert werden, teilweise dienen diese auch der Präsenz im Markt sowie der Kontaktpflege zu bestehenden und potenziellen neuen Kunden. Befragt nach dem aktuellen Stand der geplanten Projekte im Bereich der Automobilindustrie verwies der Vorstand auf die dort üblicherweise bestehenden relativ langen Projektvorlaufzeiten, die sich an den zum Teil ebenfalls sehr langen Modelllebenszyklen orientieren.

Aktionär Kottke interessierte sich unter anderem für Risiken aus Nachahmerprodukten und Betriebsspionage. Hierzu erläuterte Herr Sorg die seitens des Unternehmens ergriffenen Maßnahmen zum Schutz der vorhandenen IT-Systeme und der darin enthaltenen Informationen. Hier arbeite man mit sehr hochwertigen Schutzmechanismen in Form diverser Sicherheitssoftware, sowie auch Verschlüsselungsverfahren. Patentstreitigkeiten sind laut Herrn Sorg ebenfalls anhängig, bisher sind aber keine daraus der NanoFocus AG entstandenen Schäden bekannt, gleiches gilt für etwaige gegen das Unternehmen gerichtete kriminelle Handlungen.

Abschließend erfragte der Redner auch noch die an Siemens zu entrichtenden Lizenzgebühren für die von dort übernommenen Aktivitäten. Nach Vorstandsangabe bewegen sich diese im knapp fünfstelligen Bereich, gemäß der bei Übernahme abgeschlossenen Vereinbarung werden diese Lizenzgebühren noch für rund vier Jahre anfallen.

## **Abstimmungen**

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 14 Uhr wurde die Präsenz mit 1.507.626 Aktien oder 50,25 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorlagen der Verwaltung wurden mit sehr großer Mehrheit bei zumeist nur wenigen hundert Gegenstimmen und/oder Enthaltungen verabschiedet. Bei den Tagesordnungspunkten 4 und 5 war mit jeweils etwa 180.000 Gegenstimmen hingegen eine größere Opposition zu verzeichnen.

Im Einzelnen beschlossen wurden die Entlastung von Vorstand (TOP 2) und Aufsichtsrat (TOP 3), die Wahl der RBS RoeverBroennerSusat GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 (TOP 4), die Aufhebung des bestehenden und Neuschaffung eines genehmigten Kapitals nebst entsprechender Satzungsänderungen (TOP 5) sowie die Zustimmung zur Ausgliederung des Geschäftsbereiches Hautsensorik aus der NanoFocus AG in die 100-prozentige Tochtergesellschaft mikroskin GmbH (TOP 6). Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung um 14:25 Uhr schließen.

## **Fazit**

Das Jahr 2013 ist aus Sicht der NanoFocus AG auf der Zahlenseite doch sehr durchwachsen ausgefallen. Hauptgrund für den Umsatzrückgang und dem damit einhergehenden Verlust waren Projektverschiebungen sowie ein anhaltend schwieriges Wettbewerbsumfeld. Vor diesem Hintergrund verwundert auf den ersten Blick die seit der letzten Hauptversammlung dennoch positive Entwicklung des Aktienkurses mit Kursen von in der Spitze über 4 Euro. Dies ist jedoch nur auf den ersten Blick ein Widerspruch. Vielmehr hat das Unternehmen das sicherlich unter der Überschrift „Übergangsjahr“ laufende Geschäftsjahr für eine Neuausrichtung des Vertriebs mit einer stärkeren Positionierung im Premiumbereich genutzt. Begleitend hierzu wurde aktuell auch ein neues und vielversprechendes Produkt namens  $\mu$ surf expert auf der diesjährigen Control vorgestellt. Die positive Entwicklung beim Auftragseingang seit dem dritten Quartal 2013 zeigt, dass die eingeleiteten Maßnahmen richtig waren und bereits zu greifen beginnen.

Sofern es nicht zu externen konjunkturellen Verwerfungen im weiteren Jahresverlauf kommt, erscheint daher auch das Erreichen der selbst gesteckten Ziele für 2014 durchaus möglich und realistisch. Wenngleich im aktuellen Aktienkurs sicherlich schon ein Teil der erwarteten weiteren Entwicklung eskomptiert ist, besteht mittelfristig noch weiteres Potenzial in Richtung von 3,80 bis 4,00 Euro. Insbesondere in schwächeren Börsenphasen ist die NanoFocus-Aktie daher für den etwas risikofreudigeren Investor nach wie vor einen Blick wert.

## **Kontaktadresse**

NanoFocus AG  
Lindnerstraße 98  
D-46149 Oberhausen

Tel.: +49 (0)2 08 / 6 20 00-0  
Fax: +49 (0)2 08 / 6 20 00-99

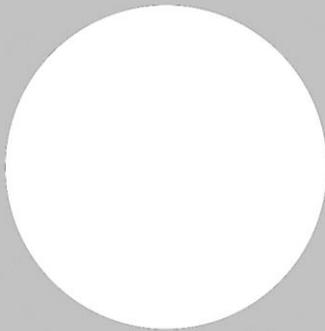
Internet: [www.nanofocus.de](http://www.nanofocus.de)  
E-Mail: [info@nanofocus.de](mailto:info@nanofocus.de)

## **Ansprechpartner Investor Relations**

Kevin Strewginski

Tel.: +49 (0)2 08 / 6 20 00-55  
Fax: +49 (0)2 08 / 6 20 00-99

E-Mail: [ir\(at\)nanofocus.de](mailto:ir(at)nanofocus.de)



GSC Research GmbH  
Tiergartenstr. 17  
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:  
Postfach 48 01 10  
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26  
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: [info@gsc-research.de](mailto:info@gsc-research.de)  
Internet: [www.gsc-research.de](http://www.gsc-research.de)