

NanoFocus AG
Enabler für die Nanotechnologie



6. SCC Small Cap Conference

nanofocus[®]
see more

- ▶ 2008 see more
- ▶ Ziel: Break-Even (HGB)
- ▶ Guter Start in 2008; Erwartung gutes 2. Halbjahr
- ▶ Konstantes, zweistelliges Wachstum
- ▶ IFRS-Reporting



Jürgen Valentin
(CTO)



Dr. Schreier
(CEO)

Agenda



- Kurzportrait
- Technologie
- Mission
- Produkte/
Kategorien
- Strategie
- Financials
- IR

NanoFocus auf einen Blick



- ▶ **Geschäftsgegenstand:** Hersteller ultrapräziser, optischer 3D-Oberflächenanalysetools -und Qualitätssicherungssysteme
- ▶ **Grundlage/Asset:** Innovative Technologieplattform und Prozess Know-how im Mikro- und Nanometerbereich (Hard- und Software)
- ▶ **Ausrüster:** Industrie und Wissenschaft
- ▶ **Markt:** Weltweiter Bedarf in allen Branchen
- ▶ **Wachstumsstrategie:** Produktkategorien (Kombination aus Angebot, Zielgruppe, Vertriebsart)

Daten und Fakten



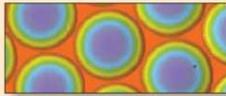
- ▶ **Gründung:** 1994
- ▶ **Vision:** Optische 3D-Superauflösung
- ▶ **Schutzrechte:** > 40
- ▶ **Hauptsitz:** Oberhausen
- ▶ **Mitarbeiter:** 42
- ▶ **Verkaufte Systeme:** > 400
- ▶ **Preise:** 50 – 250 TEUR
- ▶ **Börsenlisting:** seit 14.11.2005 (Open Market/Entry Standard)
Wertpapierprospekt seit 08/2006



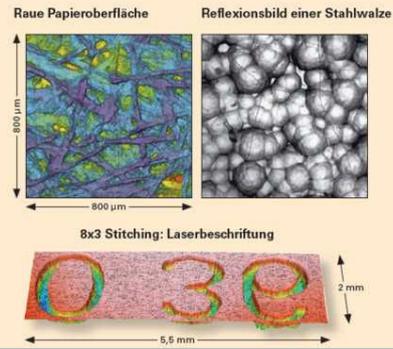
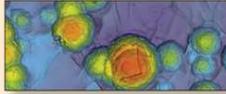
Beispielhafte Anwendungen

- ▶ Ultrapräzisionsbearbeitung
- ▶ Funktionsoberflächen
- ▶ Mikrogeometrie
- ▶ 3D-Strukturmerkmale von Oberflächen
- ▶ Rauheit, Ebenheit
- ▶ Auflösung bis in den Nanometer-Bereich

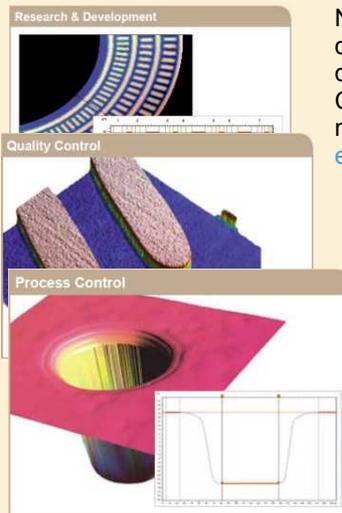
Mikrosystemtechnik



Automobil



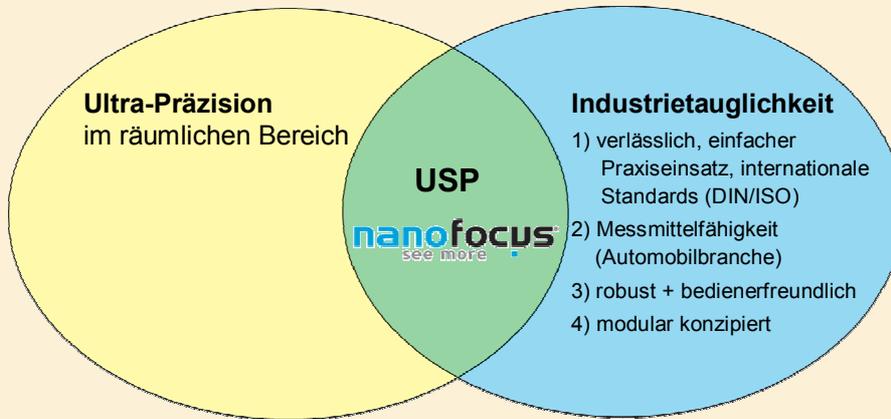
USP des Unternehmens



NanoFocus hat **frühzeitig die Bedeutung** der optischen 3D-Messtechnik zur quantitativen und flächenhaften Charakterisierung von mikro- und nanostrukturierten **Funktionsoberflächen** erkannt:

- ▶ One-Stop-Shop
- ▶ Führender Ausrüster prozessnaher 3D-Oberflächenanalysetools (Multipinhole)
- ▶ Eigene Forschung und Entwicklung
- ▶ Umfangreiche Schutzrechte (>40)

USP der Technologie



Produktkategorien



Vergleich: REM / NanoFocus μ surf

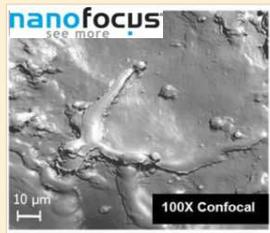
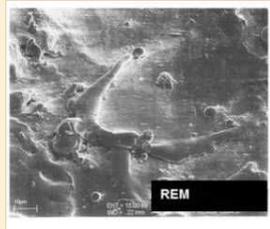
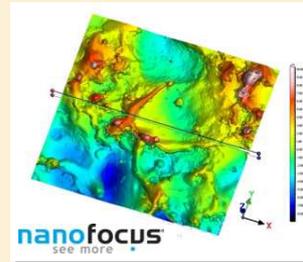


Abb.: Elektro-erodierte (EDT) Oberfläche einer Walze (100 x 90 μ m)

Markt für Rasterelektronenmikroskope (REM):
600 Mio. USD jährlich (Quelle: VDI)

- ▶ Preis REM-Geräte: ca. 200.000 EUR
- ▶ Preis NanoFocus μ surf explorer: 70.000 EUR
 - ▶ 3D- und sekundschnelle Messung
 - ▶ keine Probenvorbereitung



μ surf - Standard

explorer (neu)



mobil



- ▶ Bestes Preis-Leistungsverhältnis
- ▶ Schwerpunktmäßig für das USA- und Asiengeschäft
- ▶ Erfolgreicher Markteintritt in 2007

µsurf - Modular

custom



Schlüsselanwender Fraunhofer ISE

- ▶ Kundenspezifisches µsurf in Portalausführung für die Charakterisierung von Solarzellen

µsurf - Integration



IBIS[™] TRAX-3D[™]

FORENSIC
TECHNOLOGY

The following figure shows a side-by-side view of two bullets, with the 2D texture on the left and the 3D topography rendering on the right. The 3D measured depth profile represents the cross-sections where the two bullets meet in the side-by-side view.

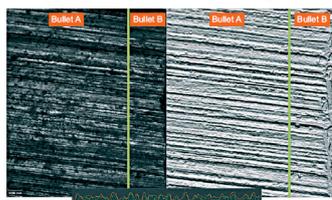


Figure 1 - 2D texture (left) and 3D topography rendering (right) of the same two side-by-side bullets

sensor

Schlüsselanwender Forensic Technology Inc. (FTI)

- ▶ Eindeutige Identifizierung von Tatwerkzeugen und Schusswaffen
- ▶ Optoelektronische "DNA-Analyse" (Fingerprint)
- ▶ Alleinstellungsmerkmal: 99,9% Verlässlichkeit
- ▶ Belastbare Beweismittel vor Gericht

µsurf - Business Solution

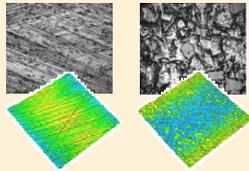


cylinder

Schlüsselanwender BMW:

- ▶ Verbesserung Verschleißverhalten
- ▶ Minimierung Ölverbrauch
- ▶ Entwicklung und Produktionsüberwachung

gehobte Oberfläche AluSil – Oberfläche



Vertriebsziel NanoFocus:

- ▶ Integration in Produktionsablauf aller Automobilhersteller
- ▶ Rollout ab 2008 in D, UK, Japan

NanoFocus-Kunden

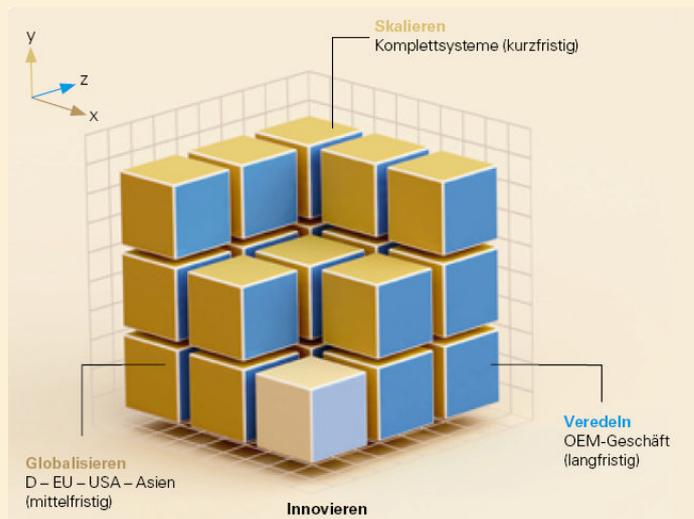


NanoFocus-Netzwerk

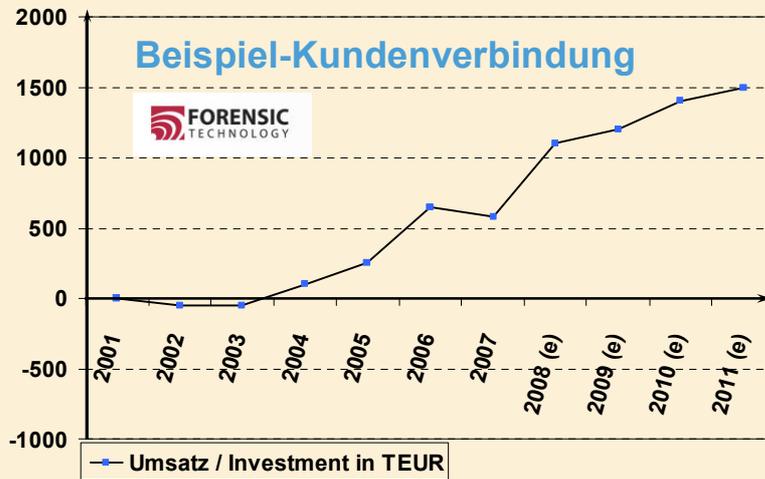
NanoFocus ist Sieger im ZukunftsWettbewerb Ruhrgebiet



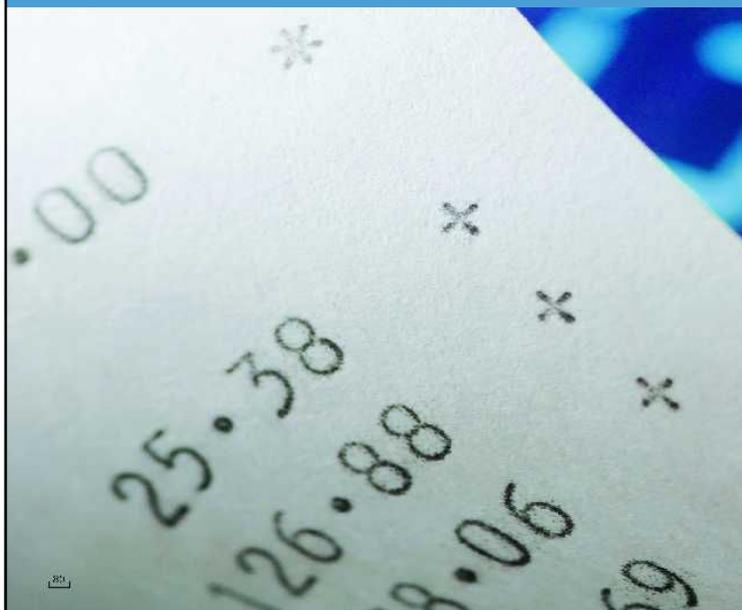
Equity-Story



Langes Investment – Hohe Renditen



NanoFocus – Finanzkennzahlen HY-2008



Umsatzverteilung - Diversifiziert

Umsatzverteilung nach Produkten zum 30.06.2008



| | |
|----------------------------------|---------|
| ● µsurf | 43,68 % |
| ● OEM/Dienstleistungen | 21,80 % |
| ● µscan | 15,87 % |
| ● Software, Ersatzteile, Wartung | 10,46 % |
| ● Auf- und Umrüstung | 2,52 % |
| ● Sonstige | 2,26 % |

Umsatz nach Branchen zum 30.06.2008



| | |
|--|------|
| ● Maschinen/Werkzeuge | 21 % |
| ● Fingerprint/Public Safety | 20 % |
| ● Automotive | 17 % |
| ● Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe | 15 % |
| ● Materialwissenschaft | 15 % |
| ● Elektronik | 11 % |
| ● Medizintechnik/MEMS | 1 % |

Abb. 7
Umsatzverteilung nach Regionen zum 30.06.2008



| | |
|---------------------|---------|
| ● Deutschland | 50,95 % |
| ● Nordamerika | 27,80 % |
| ● Europa (6 Länder) | 13,84 % |
| ● Asien | 7,42 % |

Geschäftsverlauf HY-2008

Umsatz

- ▶ HY mit 2.734 TEUR
- ▶ HY zweite Jahreshälfte ist das stärkere Halbjahr
- ▶ Jahresziel > 6 Mio. ist unverändert

Ergebnis

- ▶ EBIT bei -188 TEUR verbessert (HY 2007: -246 TEUR)
- ▶ Halbjahresergebnis -219 TEUR
- ▶ Ziel: Break Even nach HGB

Cashflow

- ▶ aus Geschäftstätigkeit -329 TEUR
- ▶ aus Umsatztätigkeit -12 TEUR



Kennzahlen HY-2008 (HGB)

| alle Werte in TEUR | HY-2008 | HY-2007 | Delta | in % |
|---------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| Umsatzerlöse | 2.734 | 2.533 | +201 | +7,94 |
| Gesamtleistung | 3.031 | 2.737 | +294 | +10,74 |
| Jahresergebnis | -219 | -759 | +540 | +71,14 |
| Abschreibungen | 251 | 249 | +2 | +0,80 |
| EBITDA | 63 | 3 | +60 | +71,15 |
| EBITDA-Marge (%) | 2,29% | 0,11% | -2,18 PP | - |
| EBIT | -188 | -246 | +58 | +23,58 |
| EPS in EUR | -0,10 | -0,34 | +0,24 | +70,59 |

Kennzahlen HY-2008 (HGB)

| alle Werte in TEUR | HY-2008 | HY-2007 | Delta | in % |
|---|---------|---------|-------|-------|
| Bilanzsumme | 8.946 | 9.211 | -265 | -2,88 |
| Liquide Mittel | 1.633 | 1.605 | -28 | +1,76 |
| Cashflow (Umsatzstätigkeit) | -12 | -512 | +500 | k.A. |
| Cashflow (operative) | -329 | -152 | -177 | k.A. |
| Cashflow aus der Investitionstätigkeit | -35 | -37 | +2 | 5,41 |
| Working Capital | 4.985 | 2.854 | 2.131 | +74,6 |
| Mitarbeiter (30.06.) | 36 | 35 | 1 | +2,86 |

IFRS – Rechnungslegung für FY 2008

Gründe für IFRS-Umstellung

- ▶ IFRS gibt die Sicht von Investoren und anderen Stakeholdern wieder
- ▶ Internationale Vergleichbarkeit
- ▶ Notwendig für Segmentwechsel (Geregelter Markt, General Standard)
- ▶ Komplementärer Prozess zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz 2008 (BilMoG)



Aktionärsstruktur (30.06.2008)

| Aktionäre | Aktien | Prozent |
|---------------------------------------|------------------|---------------|
| Vorstand | | |
| Dr. Hans Hermann Schreier | 198.873 | 8,84 |
| Jürgen Valentin | 107.000 | 4,76 |
| Marcus Grigat | 107.000 | 4,76 |
| Ehemalige Gründer | | |
| Familie Eismann | 170.950 | 7,60 |
| Dr. Christiaan Velzel | 123.350 | 5,48 |
| Dr. Volker Bödecker | 123.350 | 5,48 |
| tbg Technologie-Beteiligungs-Ges. mbH | 174.500 | 7,76 |
| Freefloat | 1.244.500 | 55,32 |
| Summe Aktien | 2.249.523 | 100,00 |

Kursverlauf der NanoFocus-Aktie



- ▶ Börsenlisted seit: 14.11.2005
- ▶ Aktienkurs: (21/08/08) 3,65 EUR
- ▶ Marktkapitalisierung: 8,64 Mio. EUR
- ▶ Anzahl Aktien: 2.249.523 Stk.
- ▶ WKN: 540 066
- ▶ ISIN: DE0005400667

- ▶ Entry Standard (Freiverkehr), M:access München
- ▶ Prospektiert seit 08/2006
- ▶ Listing Partner: Baader Wertpapierhandels AG

Aktivitäten zur Aktie 2008

- ▶ **Small-Cap-Konferenz: 7 Sins – 7 Chances, München**
10.04.2008
- ▶ **Nanoequity Asia, Singapur**
29.05.2008
- ▶ **Optatec-Spectaris-DZ-Bank, Frankfurt**
18.06.2008
- ▶ **Salutaris Round Table 2008, München**
23.07.2008
- ▶ **SCC 2008, Frankfurt**
26.08.2008
- ▶ **One-on-Ones**
Q3-2008

Vier wichtige Erfolgsfaktoren



- Standard
- Modular
- Integration
- Business Solution

1) Human Capital

- ▶ Neue Mitarbeiter wurden gewonnen
- ▶ Attraktiver Arbeitgeber für qualifiziertes Personal
- ▶ Interdisziplinäres Team für Innovationen

2) Produkte

- ▶ Neue standardisierte Produkte
- ▶ Erweiterte Technologieplattform mit Shape-from-Shading (3D-Vision)
- ▶ Strategische Produkte – Medizintechnik, Stahlindustrie, Automotive

3) Kundenstamm

- ▶ >400 Systeme platziert, 300 Kunden weltweit
- ▶ Mehrfachverkäufe und Schlüsselanwender

4) Finanzbasis

- ▶ Liquidität für weiteres Wachstum vorhanden
- ▶ Börsennotiert (alternative Finanzierung)
- ▶ Positiver Cashflow ab 2008

Vertriebsstrategie

Eigener Vertrieb (Modular)

- ▶ Key-Account
- ▶ Zusammenarbeit mit technologischen Schlüsselanwendern (Blue Chips)
- ▶ Business Development

Externe Vertriebsorganisationen (Standardprodukte)

- ▶ Repräsentanten in USA, Asien, Europa
- ▶ Niederlassungen in Richmond/USA und Singapur

Branchenorientierte Partner (Business Solution, Integration)

- ▶ Olympus – Automotive (Japan)
- ▶ Heimann – Druckindustrie (Int.)
- ▶ Werth – Maschinenbau (D)
- ▶ FTI – Sicherheit (Int.)
- ▶ IMSTec – Medizintechnik (D)
- ▶ Kaitronic – Elektronik (Taiwan)



Ausblick

Allgemeiner Trend

- ▶ Weiterhin positive Investitionsstimmung

Umsatzplanung 2008

- ▶ Weiteres zweistelliges Wachstum
- ▶ Umsatz (e): > 6 Mio. EUR
 - ▶ Break-even (HGB) erreichen

Ausblick ab 2009

- ▶ Überproportionales, sich beschleunigendes Wachstum durch Auftragsentwicklungen von Blue Chips (neu)
- ▶ Erschließung weiterer Ertragsquellen
=>Technologieplattform: Shape-from-Shading (neu)
- ▶ Gewinnung neuer internationaler Vertriebspartner



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

see more @ www.nanofocus.de



Entry Standard
(Freiverkehr)
M:Access
Bloomberg: N2F.GR
WKN: 540 066
ISIN: DE0005400667

NanoFocus AG
Lindnerstraße 98
D-46149 Oberhausen
Tel.: +49 (0)208 62000-54
Fax: +49 (0)208 62000-99
irel@nanofocus.de
www.nanofocus.de

Backup



NanoFocus- Weltweit in allen Märkten



▶ Marktsituation

Vielfalt von Applikation und Marktnischen

▶ Herausforderung

Effektive und intelligente Ausbeutung des großen Potenzials

▶ Lösung

- ▶ Clusterung des Leistungsangebots in Form von **Produktkategorien**
- ▶ Multiplikative **Vertriebsstrategie**



Argumente für die NanoFocus-Aktie

Grundlage für nachhaltiges Wachstum

- ▶ Trend der Miniaturisierung ist nachhaltig
- ▶ Technologisch führend, Technologieplattform wird stetig verbreitert
- ▶ Solider, bestehender Kundenstamm

Grundlagen für überproportionales Wachstum

- ▶ Kundeninnovationen und Auftragsentwicklungen für Blue-Chips
Aufgrund der langfristigen Innovationszyklen für langfristig orientierte Investoren interessant
- ▶ Aktuell: Chance auf langfristige Kursgewinne nutzen



Risikostreuung

- ▶ Produktangebot, Region und Branche diversifiziert
- ▶ Von Dax-Werten unabhängig zur Risikostreuung und Portfoliobeimischung

Kennzahlen 2007 (HGB)

| alle Werte in TEUR | FY-2007 | FY-2006 | Delta | in % |
|---------------------|--------------|--------------|------------|-------------|
| Umsatzerlöse | 5.313 | 4.476 | 837 | 18,7 |
| Gesamtleistung | 5.870 | 5.256 | 614 | 11,83 |
| Jahresergebnis | -955* | -401 | -554 | k.A. |
| Abschreibungen | 516 | 511 | 5 | 1 |
| EBITDA | 145 | 273 | 128 | -46,9 |
| EBITDA-Marge (%) | 2,7% | 6,0% | -3,3PP | - |
| EBIT | -372 | -113 | -259 | k.A. |
| EPS in EUR | -0,42* | -0,21 | -0,21 | -100,00 |

*=inkl. Einmaleffekte

Kennzahlen 2007 (HGB)

| alle Werte in TEUR | FY-2007 | FY-2006 | Delta | in % |
|--------------------------------|---------|---------|--------|------|
| Bilanzsumme | 9.249 | 8.414 | 835 | 9,9 |
| Liquide Mittel | 1.960 | 1.809 | 151 | 8,4 |
| Cashflow (Finanzierung) | 1.691 | 231 | 1.460 | k.A. |
| Cashflow | -1.403 | -275 | -1.128 | k.A. |
| EK-Quote in % | 70,4% | 61,9% | 8,5PP | - |
| Working Capital | 3.516 | 2.352 | 1.164 | 49,5 |
| Anzahl Mitarbeiter (31.12.) | 35 | 31 | 4 | 12,9 |

IFRS vs. HGB – Betrachtung FY 2007

| alle Werte in TEUR | IFRS* | HGB** |
|--|--------------|--------|
| Umsatzerlöse | 5.313 | 5.313 |
| Gesamtleistung | 6.276 | 5.807 |
| EBIT | 416 | -372 |
| Jahresergebnis | 112 | -955 |
| Einmaleffekte | | 594 |
| Jahresergebnis **ohne Einmaleffekte | k.A. | -361** |

*=indikative Betrachtung des Einzelabschlusses, **ungeprüft**

**=Zahlen gem. testierten Jahresabschlüssen nach HGB