



2019

Ordentliche Hauptversammlung

# Neuer Vorstand seit dem 1. Januar 2019

„Die NanoFocus AG steht vor großen Herausforderungen. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren Vertrauen bei Investoren, Kunden und Mitarbeitern verloren und auch die eigenen Erwartungen nicht erreicht. Als neuer Alleinvorstand ist es meine Aufgabe, dieses Vertrauen zurückzugewinnen und die NanoFocus AG neu auszurichten.“



## ***Michael Trunkhardt***

- Langjährige Branchenerfahrung in leitenden Positionen
- Vorstand der Isra Vision Parsytec AG
- Geschäftsführer der nokra Optische Prüftechnik und Automation GmbH
- Geschäftsführer der Dr. Brandt GmbH



2019

Das Jahr 2018

# Geschäftsjahr 2018

## Strategisches Highlight:

### Start der Zusammenarbeit mit Mahr

- Markteinführung der neuen Mahr CM/CP-Produktlinie auf Basis der NanoFocus-Technologie
- Vertrieb im bisher sogenannten Bereich Standard/Labor seit 1. Mai 2018 durch Mahr
- Komplette Vertriebsmannschaft mit Ausnahme des BU-Managers Semiconductor an Mahr abgegeben
- Ziel: Zugang zu einer weltweit tätigen Vertriebsmannschaft, Umsatzwachstum mit Faktor 2-4 erwartet



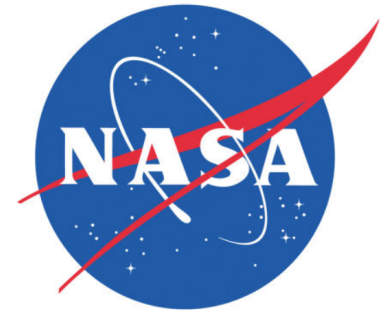
## Technologische Highlights:

- Erstmalige Integration des neuen Hochgeschwindigkeitssensors  $\mu$ sprint C3x in eine Produktionslinie
  - Anwender erreichen bis zu 80% höheren Output
  - Prüfung von Wafern, Probecards und MEMS
  - OEM-Variante
- Auftrag über 3 Anlagen zur Zylinderinspektion und Schichtdickenmessung von führendem deutschen Premium-Automobilhersteller erhalten
- BMT führt neue Generation Weisslichtinterferometer und taktiler Handmessgeräte (MP 50) in den Markt ein (Höhere Auflösung, größerer Messbereich)
- NanoFocus ist Teil des ZIM-Forschungsnetzwerk „Foresight“ zur Entwicklung Oberflächen für die Automobilindustrie



## Technologische Highlights:

- Inbetriebnahme des vollautomatischen Wafermessplatzes für Mikrolinsen auf Basis der neuen Sensorgeneration „ $\mu$ surf E“
- Erstmalige Inbetriebnahme zweier vollautomatisierter Messplätze für mikrooptische Bauteile:
  - Bei einem Schweizer Technologieführer im Bereich Silizium-Mikrolinsen
  - Bei einem Aachener Technologieführer für gepresste Optiken
- Mit unseren Messdaten konnte erstmals eine neuartige Hochpräzisionsoptik für die NASA entwickelt werden (Hintergrund: Klimaforschung!)
- Für 2019/2020 stehen weitere derartige Optik-Messplätze in Aussicht



## Technologische Highlights:

- Aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Hochpräzisionsoptiken für sensorische Bauteile gewinnen hochpräzise Messgeräte an Bedeutung (Prozesskontrolle)
  - Faseroptik
  - Smartphone
  - Autonomes Fahren
  - Gasdetektion
- Erfolgreiches Forschungsprojekt „SUPERSURF“ im Bereich Brennstoffzellen
- Entwicklung eines Qualitätssicherungskonzeptes für die Produktion
- Auf der Messe Control 2019 wurde erstmals ein Demonstrator vorgestellt, sehr positive Resonanz



# Geschäftsjahr 2018

## Umsatzentwicklung

in TEUR	2018	2017
<b>Umsatzerlöse gesamt</b>	<b>11.282</b>	<b>11.815</b>
Standard/Labor	5.367	6.580
Automotive	4.208	2.757
OEM	1.111	1.225
Semiconductor	595	1.254
Europa	8.265	6.999
Nordamerika	1.780	1.851
Asien	1.233	2.659



# Geschäftsjahr 2018

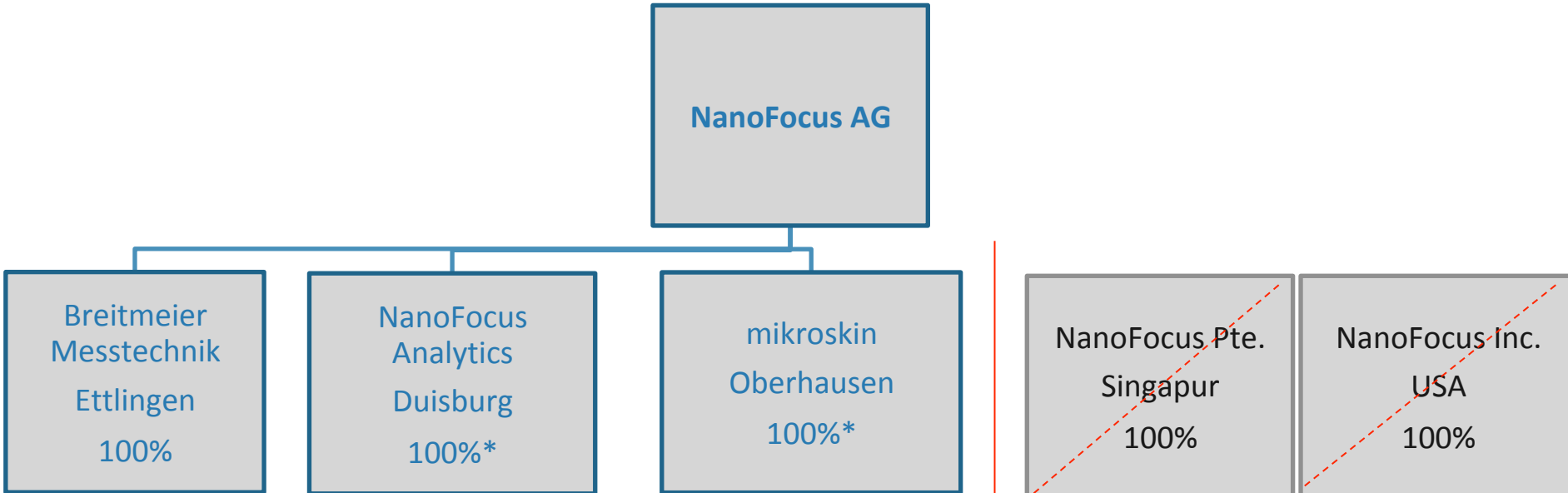
## Ertragsentwicklung

in TEUR	2018	2017
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>11.282</b>	<b>11.815</b>
Gesamtleistung	11.569	12.514
Materialaufwand	3.772	4.152
Materialaufwandsquote	32,6%	30,5%
Rohhertrag	7.607	8.215
Personalaufwand	5.253	5.380
Sonst. betr. Aufwendungen	3.844	3.358
<b>EBITDA</b>	<b>-907</b>	<b>220</b>
Abschreibungen	1.712	4.761
<b>EBIT</b>	<b>-2.619</b>	<b>-4.541</b>
Finanzergebnis	359	308
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-2.763</b>	<b>-4.809</b>

- Rohhertrag ca. 1,1 Mio. EUR unter Plan
- Einmalkosten in Höhe von ca. 330 TEUR (Drohverlust- / Personalrückstellungen)
- Außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 978 TEUR (437 TEUR RHB und BG; 419 TEUR Ford L+L geg. ausländische Kunden, 122 TEUR Demosysteme)

# Geschäftsjahr 2018

## NF-Konzern



\*Verschmelzung mit der NF AG bis Ende 2019 geplant, Prozesse angelaufen.

Entkonsolidierung erfolgte zum 31.12.2018

## Einzel-Ergebnisse der Konzerngesellschaften

in TEUR	2018	2017
NanoFocus AG	-2.928	-4.087
NanoFocus Analytics GmbH	8	9
NanoFocus Inc. (USA)	-516 USD	-179 USD
NanoFocus Pte. (Singapur)	-493	-28
mikroskin GmbH	-28	-1.161
BMT GmbH <i>(Ergebnisabführungsvertrag ab 01.01.2016)</i>	0	0
BMT GmbH <i>(tatsächliches operatives Ergebnis)</i>	443	82

## Cashflow, Mitarbeiter, Auftragsbestand

in TEUR	2018	2017	
Cash-Flow (operativ)	418	-2.032	▪ Operativer Cashflow wieder positiv
Cash-Flow (Investition)	-988	-681	▪ Hoher Auftragseingang bis Jahresende 2018
Cash-Flow (Finanzierung)	2.823	1.237	
Investitionen	421	917	▪ Auftragsbestand Mai 2019 bei 3.431 TEUR
Mitarbeiter (Durchschnitt)	74	81	
Auftragseingang in 2018	14.544	11.536	
Auftragsbestand Jahresende	4.916	1.654	

# Geschäftsjahr 2018

## Konzern-Vermögenslage

in TEUR	2018	2017	
Bilanzsumme	13.815	13.352	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kapitalerhöhung um 975 TEUR (Zeichnung durch Mahr zu 1,60 EUR je Aktie) zur Rückzahlung Wandelanleihe in 2018</li> </ul>
Anlagevermögen	3.670	4.131	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ausgabe zweier neuer Inhaber-Schuldverschreibungen über insgesamt 2.000 TEUR mit einer Laufzeit bis April bzw. November 2022</li> </ul>
Umlaufvermögen	10.145	9.220	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Teilbeträge wurden für die Tilgung einer vorhandenen Inhaber-Schuldverschreibung über 1.000 TEUR verwendet</li> </ul>
Fremdkapital	9.760	7.629	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nachrangdarlehen in Höhe von ca. 1.200 TEUR mit einer Laufzeit von 4 Jahren (Kapilendo)</li> </ul>
Verbindlichkeiten	7.194	5.059	
Eigenkapital	4.055	5.723	
Eigenkapitalquote	29,4%	42,9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anfang 2019 Rückzahlung der Wandelschuldverschreibung in Höhe von 1.350 TEUR erfolgt (Nominalkurs 115%)</li> </ul>



2019

Ausblick

# Neuer Vorstand seit Jahresanfang

## Die ersten Monate

### Analysephase + Stabilisierung des operativen Geschäfts (Q1)

- Ausrichtung stark auf Innensicht bezogen, weniger auf die Märkte/Kunden
- Lange, nicht aufeinander abgestimmte Entscheidungen und Entscheidungsprozesse
- Prozesse passen nicht zum Geschäft bzw. zur Firmengröße
- Keine eigenen Vertriebsressourcen seit 1.5.18 in der AG, erst seit dem 1.1.19 zwei neue Mitarbeiter
- Zusammenarbeit mit Mahr läuft noch nicht wie erhofft
- Potenzial von Breitmeier nicht ausgeschöpft
- Einzelgespräche mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geführt
- Große Bereitschaft, bisherige Prozesse zu verändern, neue Strukturen zu etablieren

Fazit: Neue Führungskultur und neue Struktur notwendig

# Neuer Vorstand seit Jahresanfang

## Die ersten Monate

### **Konsequenzen: Neuausrichtung und Maßnahmenpaket zu Ertrags- und Effizienzsteigerung**

- Anpassung der Kostenstruktur auf allen Ebenen und in allen Bereichen
- Grundlegende Vereinfachung der internen Organisationsstrukturen & Entscheidungsprozesse
- Neuorganisation zum 1.4. (3 Profit Center): Kurze Wege, klare Verantwortungen
- Komplexität reduziert, Voraussetzungen für agile Strukturen geschaffen
- Unbedingte Fokussierung auf Ertrag und Profitabilität in allen Bereichen
- Gespräche mit Mahr über Optimierung der Zusammenarbeit gestartet

Fazit: 2019 wird ein Jahr der Transformation



# Neue strategische Ausrichtung

## 3 Schwerpunkte auf strategischer und operativer Ebene

### Ziel:

Nachhaltiges und profitables Wachstum

### Operative Vorgabe:

Konzentration auf Ertrag und Profitabilität in allen Geschäftsbereichen

1. Kundenorientierung (CSC)

2. Branchenfokussierung

(Mobility; Semiconductor/Electronics; ggf. weiterer Bereich ab 2020)

3. Entwicklung und konsequenter Ausbau des OEM-Geschäfts

# Neue strategische Ausrichtung

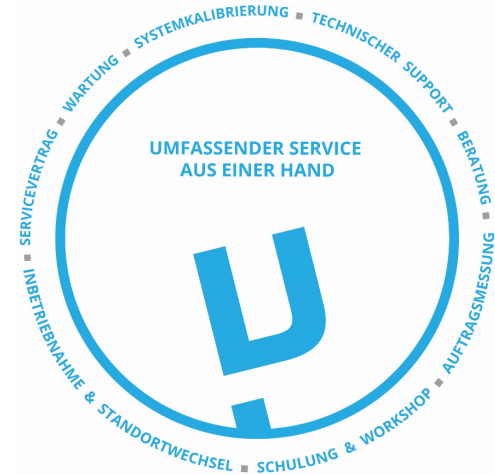
## Customer-Support-Center

### Was ist das CSC und was macht es?

- Übergreifende Abteilung für alle Belange des Service und der Nachbetreuung von Kunden
- Aktive Ansprache von Bestandskunden, um ihnen einen Mehrwert zu unseren Produkten zu bieten
- Neue Serviceverträge und Dienstleistungsangebote regelmäßige Schulungen und eine wesentlich intensivere Weiter- und Nachbetreuung
- Pakete von der Grundsicherung, regelmäßigem Upgrade-Service bis zum Full Service


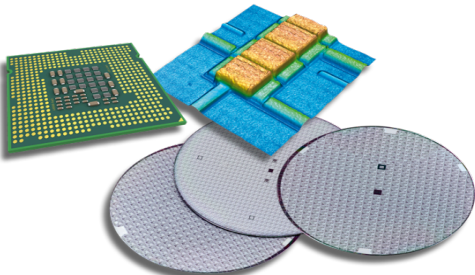
### Welche Ziele verfolgen wir?

- Kundenbindung
- Großflächiger Remote-Service
- Vernetzung unserer Produkte
- Frühzeitige Identifizierung von möglichen Ausfällen und Wartungsarbeiten durch entsprechende Sensorik



# Neue strategische Ausrichtung

## Branchenfokus / Business Units

BU-Mobility	BU-Semiconductor/Electronics	Ggf. weitere ab 2020
		<p>Potential in 2 weiteren Branchen wird geprüft und 2020 entschieden</p>

Business Units als Profitcenter (führen das Geschäft und bestimmen die Agenda)

### Warum?

- Hohe Wertschöpfung in Nischenbereichen heute
- Sehr gute Reputation und Marktzugang vorhanden
- Sehen bei diesen Kunden weitere Potenziale entlang der Wertschöpfungskette
- Branchen mit hohem Wachstumspotential

# Neue strategische Ausrichtung

## OEM-Strategie / Integratoren

### **OEM-Lieferbeziehungen ausbauen und neu hinzugewinnen**

- Produkte „OEM-tauglich“ machen
- Bestehende OEM-Kundenbeziehungen entwickeln und in langfristige Liefer- und Entwicklungs-Partnerschaften transformieren
- Bestehende Zusammenarbeit mit Integratoren systematisch ausbauen und in Partnerschaften entwickeln

# Neue strategische Ausrichtung

## Womit erzielen wir zukünftig Umsatz?

<p>in- &amp; at-line-Projekte für den Proof-of-Concept beim Kunden.</p> <p>Expertise bei <u>BMT, Ettlingen</u></p>	<p>Nach Proof-of-Concept Eintritt in OEM-Partnerschaft. Diese gewährleistet z.B. weltweiten Service (24h / 365 Tage) beim Kunden.</p> <p><u>NF Standort Oberhausen:</u> Fertigung von Kleinserien: OEM-Produkten</p>	<p>Lieferung von Produktfamilien an Reseller wie Mahr.</p> <p><u>NF Standort Oberhausen:</u> Fertigung von Kleinserien, Tischgeräten</p>
<p>Projekte</p>	<p>OEM</p>	<p>Endgeräte für Labor / QS</p>
<p>Customer Support Center</p>		

# Neue strategische Ausrichtung

## Umsetzung wird über 2019 hinaus gehen

---

### Mittelfristige operative technologische Zielsetzungen:

- Technologische Weiterentwicklung, insbesondere in Richtung OEM-fähige Produkte (HW+SW)
- Neben Konfokalsystemen, der Weißlichtinterferometrie und der taktilen Messtechnik steht die Erweiterung des Sensorik-Spektrums auf der Agenda in der R&D
- Stärkere Zusammenarbeit mit BMT um weitere Synergien zu nutzen
- Kernkompetenz stärken um innovativ und Wettbewerbsfähig zu bleiben:  
Hochwertige 3D-Messtechnik (SW, HW + Prozess- Knowhow) zur Prozesssteuerung, Qualitätssicherung und Prozessoptimierung für die Produktion technischer Oberflächen bzw. Funktionsoberflächen

## Operative Zielsetzung

---

### **Hin zur In-Line-Messtechnik, nicht mehr nur Table-top Geräte im Labor und der QS**

- Partnerschaft mit Mahr operativ “ans Laufen bringen“
- Erste sichtbare Erfolge in Richtung OEM- / Integrioren-Partnerschaften
- Abschluss der neuen Organisation und Kompetenzstruktur bis zum 31.12.2019
- Positives EBITDA

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!**