

Hauptversammlung NanoFocus: Der Spezialist für optische 3D-Oberflächen-Inspektionssysteme aus Oberhausen steigert den Umsatz um 9 % auf 9 Mio. €, wächst 2012 deutlich beim EBIT, erhöht das Ergebnis pro Aktie von 2 auf 5 Cent und schafft bei den Beschlüssen eine 100-prozentige Zustimmung (99,99 %)



NanoFocus erfreut mit einer positiven Vorausschau für 2013:

Das diesjährige Leitwort lautet: „*Wir machen Fortschritt sichtbar.*“ Im nächsten Jahr, 2014, feiert die NanoFocus AG ihr 20-jähriges Jubiläum. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet das Familienunternehmen aus Oberhausen einen weiteren Umsatzanstieg auf rund 10 Mio. Euro bei gleichzeitig verbesserter EBIT-Marge zwischen 3 % und 5 %. Die Markteinführung einer neuen kompakten und leistungsfähigen Sensoren-Generation für den OEM-Bereich dürfte sich zur tragenden Umsatzsäule in diesem wichtigen Zukunftsmarkt entwickeln. Zudem werden die Bereiche Automotive – hier vor allem die Zylinderinspektion – und das Servicegeschäft weiter ausgebaut. In der Medizintechnik bahnen sich zusätzliche Wachstumsfelder an.

Chancen für die Medizintechnik durch geschenkte Lebensjahre

Die steigende Lebenserwartung, pro Tag 6 Stunden, pro Jahr 3 Monate, pro Jahrzehnt 2,5 Jahre, ist kein Füllhorn von Glückseligkeit. Je älter man wird, umso mehr häufen sich Krankheiten und Klinikaufenthalte. So entwickelt sich die Medizintechnik als der große Zukunftsmarkt und dürfte ein Umsatztreiber für NanoFocus sein. Immerhin werden die Menschen hierzulande im Schnitt über 80 Jahre alt.

James Vaupel, der anerkannte Experte für Gerontologie, erklärte kürzlich in einem Interview: „*Wir haben es bereits geschafft, Phasen gesundheitlicher Beeinträchtigungen im Alter nach hinten zu verlagern. Und uns stehen alle Mittel zur Verfügung, diese Grenze noch weiter hinauszuschieben. – Es ist mittlerweile eine Tatsache, dass Menschen deswegen länger leben, weil sie mehr gesunde Jahre verbringen und sich Alterserscheinungen und Verfall nach hinten schieben. Bei einigen unserer Organe macht sich nach einer gewissen Zeit aber unweigerlich Verschleiß bemerkbar. Es gibt einen engen Zusammenhang zwischen Bildung, Wohlstand und Gesundheit. Die Menschen wollen immer weniger Beeinträchtigungen akzeptieren. Für spürbare Verbesserungen sind sie aber auch bereit, entsprechend zu bezahlen.*“

Ein Ausspruch des Vorstandssprechers CTO Jürgen Valentin:

„Wir haben unsere Technologieführerschaft gestärkt und uns mehr denn je auf den Anwendungsnutzen unserer Kunden konzentriert. Das waren in einer schwierigen Zeit genau die richtigen Entscheidungen.“

NanoFocus stellt sich mit seinem Geschäftsmodell vor

Die NanoFocus AG ist Wegbereiter und Technologieführer einer neuen Generation hochpräziser optischer 3D-Oberflächenanalysetools für Produktion und Laborprozesse. NanoFocus revolutioniert mit bedienfreundlichen, robusten und wirtschaftlichen Instrumenten den Zukunftsmarkt der Oberflächenanalyse.

Ob Industrie oder Wissenschaft: Die innovativen Systeme sind gefragt und geschätzt, um Oberflächen mit Strukturen im Mikro- und Nanometerbereich abbilden und kontrollieren zu können. Im Brennpunkt stehen innovative Oberflächenstrukturen, die den Schmutz abweisen, langlebig, widerstandsfähig gegen äußere Einflüsse sind und sich im Wettbewerb behaupten.

Die Zertifizierung nach ISO 9001 und OHSAS (Arbeitssicherheit) ist ein Meilenstein und zeigt, dass das Qualitätsmanagement den international anerkannten Normen entspricht. Damit bekräftigt der 1994 gegründete und seit 2005 börsennotierte Mittelständler seinen hohen Qualitätsanspruch – wichtig für Firmenkunden, Partner und ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.

NanoFocus, ein führender Entwickler, Produzent und Vertreiber optischer 3D-Mess-Systeme und Software zur raschen, einfachen und berührungslosen Charakterisierung technischer Oberflächen, verfügt über langjährige Erfahrungen und ein patentiertes Know-how.

Für welche Bereiche und Branchen bietet NanoFocus maßgeschneiderte 3D-Mess-System-Lösungen an?		
Automotive	Maschinenbau	Medizintechnik
Vom Motorzylinder bis zum Rußpartikelfilter	Vom Werkzeugbau bis zur Motorenentwicklung	Vom Zahnimplantat bis zum künstlichen Gelenk
Elektronik	Solarstrom	Druck und Papier
Miniaturisierung vom Mobiltelefon bis zur Fahrzeugelektronik	Von der Dünnschicht- bis zu mono- und polykristallinen Solarzellen	Von der Papierherstellung bis zum fertigen Hochglanzmagazin
Mikrosysteme	Mehr Sicherheit	Werkzeuge
Vom „Lab-on-a-chip“ bis zur Mikrooptik	Vom Kunstwerk bis zum Einbruchswerkzeug	Von Wendschneidplatten bis zu Rasierklingen

Weitere Informationen zum Geschäftsmodell

Zum Sortiment zählen moderne Hardwarelösungen und ein leistungsfähiges Softwarepaket. Namhafte Firmen aus der Automobil- und Elektronikindustrie, der Medizintechnik, der Präzisionsfertigung und Qualitätssicherung zählen zum Stammkundenkreis. Die Mikro- und Nanotechnologie als Impulsgeber für klassische Industrien mit ihren unser tägliches Leben verändernden Produkten erfordern neuartige Mess- und Bearbeitungsverfahren. Auf NanoFocus warten fortlaufend neue Herausforderungen. Der Hauptsitz mit Entwicklung und Produktion befindet sich in Oberhausen. Kundenzentren gibt es in Ettlingen, Auslandsniederlassungen in den USA und in Singapur. NanoFocus verfügt über rund 60 Schutzrechte und hat mehr als 60 Mitarbeiter in Lohn und Brot.

Ein Blick auf die Firmenphilosophie und die Leitrichtlinien:

Das Geschäftsmodell **„Wir machen Fortschritt sichtbar!“** wird gestützt durch eine intakte Firmenphilosophie, eine beispielhafte Unternehmenskultur mit entsprechenden Leitrichtlinien und Werten:

- Weltoffene Denk- und Verhaltensweise; Akzeptanz der persönlichen Individualität
- Aufgeschlossenheit neuen Ideen gegenüber, aber Konzentration auf das Wesentliche
- Nutzung von Chancen; Leistungswille, Leistungsfähigkeit und deren Anerkennung
- Flache Hierarchien, eigenverantwortliches Handeln. Gelebte Führung – autoritär in den Grundprinzipien, partnerschaftlich in den Details
- Stetigkeit, Zuverlässigkeit, Nachhaltigkeit: Als börsennotiertes Familienunternehmen „Kurs halten“ auch in turbulenten Zeiten
- Gegenseitiges Helfen, ungefragte Hilfestellung und Zusammenarbeit untereinander
- Schaffung gemeinsamer Erlebnisse auch außerhalb des betrieblichen Geschehens
- Freude auch an kleinen Erfolgen: Verknüpfung des wirtschaftlichen und individuellen Erfolgs durch Spaß an der Arbeit

Zitate von Mitarbeitern aus dem neuen Geschäftsbericht für 2012

Dr. Josef Frohn, Partnermanagement: Partnerschaften entwickeln

*„Als Kooperationspartner ermöglicht NanoFocus Industrieunternehmen eine langfristige Sicherung von technologischem Vorsprung und Produktionsqualität. Markterfolge wie der **µsurf cylinder** und unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit deutschen Automobilherstellern zeigen eindrucksvoll die Kundenvorteile unserer Entwicklungspartnerschaften.“*

Marta Szwejdá, Applikationsingenieurin: Prozesse verstehen

„Die Prozesswerkzeuge der NanoFocus AG wurden in Produktionsbereichen eingesetzt, die von uns eine hohe Branchenkenntnis verlangen. Wir berücksichtigen neben messtechnischen Anforderungen auch Kosteneffizienz und Qualitätsmanagement.“

Dr. Georg Wiora, strategische Entwicklung: Wissen vermitteln

„Wir bieten unseren Kunden das Wissen, um ihre technologischen Ziele zu erreichen und individuelle Messanforderungen zu erfüllen. Wir bieten Einblicke in neue Dimensionen und neue Wissensgebiete. In Workshops und Schulungen machen wir Unternehmen zu Messexperten und ermöglichen ihnen, neue Technologien und Anwendungsszenarien zu testen.“

Dr.-Ing. Gerd Jakob, Leiter F&E: Technologien prägen

„Die fortlaufende Weiterentwicklung unserer Messtechnologie und Kernkompetenzen erfolgt eng an den Anforderungen unserer Projektpartner. Innovation und Optimierung sind ... Wege, um neue Ziele zu erreichen und technologische Herausforderungen zu meistern“.

Ein Blick auf die sehr erfreulichen Finanzzahlen des Jahres 2012

NanoFocus AG: Wichtige Finanzkennzahlen 2012 gegenüber 2011			
Finanzposten G+V und Bilanz	31.12.2012	31.12.2011	Differenz
Umsatzerlöse	8.939 TEUR	8.222 TEUR	+8,7 %
Gesamtleistung	9.033 TEUR	8.854 TEUR	+2,0 %
Rohertrag	6.299 TEUR	5.740 TEUR	+9,7 %
EBITDA (Marge: 10,6 %)	945 TEUR	870 TEUR	+8,6 %
Abschreibungen	679 TEUR	650 TEUR	+4,5 %
EBIT	266 TEUR	221 TEUR	+20,4 %
Investitionen	853 TEUR	883 TEUR	-3,4 %
Flüssige Mittel	1.848 TEUR	2.248 TEUR	-17,8 %
Auftragseingang	8.792 TEUR	8.454 TEUR	+4,0 %
Anlagevermögen	3.579 TEUR	3.406 TEUR	+5,1 %
Umlaufvermögen	7.871 TEUR	8.125 TEUR	-3,1 %
Fremdkapital	3.260 TEUR	3.859 TEUR	-15,5 %
Verbindlichkeiten	2.380 TEUR	3.263 TEUR	-27,1 %
Eigenkapital	9.948 TEUR	9.225 TEUR	+7,8 %
Eigenkapitalquote	75,3 %	70,5 %	+6,8 %
Durchschnitt Mitarbeiterzahl	61	58	+5,2 %
Bilanzsumme	13.208 TEUR	13.084 TEUR	+0,9 %

NanoFocus-Pressemeldungen April bis Juni 2013 in Stichpunkten

Oberhausen, 03. April 2013: Die NanoFocus AG verlängert vorzeitig den Vorstandsvertrag von CFO Joachim Sorg.

Oberhausen, 24. April 2013: NanoFocus AG stellt Produktinnovationen für 2013 auf der Leitmesse Control vor und erweitert mit dem neuen Kompaktmesskopf und Multisensorsystem das Produktspektrum. Der neu entwickelte Kompaktmesskopf aus der μ surf-Reihe wurde für die Verwendung am Roboterarm optimiert.

Oberhausen, 13. Mai 2013: Die NanoFocus AG stellt als neuen Vertriebsleiter Benjamin Oevermann ein. Der neue Vertriebschef ist ab sofort für den nationalen und internationalen Partner- und Direktvertrieb zuständig.

Oberhausen, 21. Mai 2013: NanoFocus AG beendet die Leitmesse Control mit erneutem Besucherrekord am Messestand; denn die prozessorientierte Oberflächentechnik und der Einsatz von Multisensorik stoßen auf großes Interesse.

Die Zukunftstrends Energie – Bildung – Lifestyle: Das Angebotsportfolio der NanoFocus AG in Stichpunkten		
Energieeffizienz	Wissenschaft/Bildung	Lifestyle/Lebensqualität
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Motoreninspektion ➤ Solarzelleneffizienz, Halbleiteroptimierung, Brennstoffzelle ➤ Systeme zur Materialoptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Multisensor-Systeme ➤ Umfangreiche Analysesoftware und praktische Lerninhalte 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Produktionsmesstechnik ➤ Individuelle Sensoren-Lösungen insbesondere im Medizin- und Halbleiterbereich

Das Hauptversammlungsstenogramm:

Die HV-Tagesordnung in Stichpunkten (Präsenz: 50,5 %)

TOP ❶: Vorlage des festgestellten Jahresabschluss, des Lageberichts usw.

TOP ❷: Beschluss über die Entlastung des Vorstands (99,99 % Ja-Stimmen)

TOP ❸: Beschlussfassung: Entlastung des Aufsichtsrats (99,99 % Ja-Stimmen)

TOP ❹: Beschlussfassung: Wahl des Abschlussprüfers (99,97 % Ja-Stimmen)

Die HV-Rede von Vorstandssprecher Jürgen Valentin

Vorstandssprecher Jürgen Valentin begeisterte erneut mit seinem spannenden, anschaulich bebilderten, großteils in freier Rede gehaltenen Vortrag. Er wurde für seine interessanten Ausführungen mit reichlich Beifall belohnt. Nicht minder beeindruckend war die umfassende und engagierte Fragenbeantwortung in freier Rede, an der sich neben dem Vorstandssprecher Jürgen Valentin seine beiden Vorstandskollegen Joachim Sorg und Dipl.-Ing. Marcus Grigat wechselseitig beteiligten.

Es ist spannend statt ermüdend, wenn Diskussionsbeiträge wie bei NanoFocus nicht vom Blatt nach den Vorgaben der Office-Experten monoton abgelesen werden. Ist dann auch noch – wie erneut geboten – die Bewirtung schmackhaft und reichhaltig, lädt alles zum Wiederkommen im Jubiläumsjahr 2014 ein.

Einige wichtige Details der Vorstandsrede erscheinen auszugsweise und gekürzt:

Einführung: Gründung, Namensgebung und Leitbilder

*„Der Unternehmensname NanoFocus besteht ebenso wie das Unternehmen seit 19 Jahren. Die erste Silbe erklärt, **womit wir uns befassen** – **Strukturen im Nanometerbereich**. Die zweite Silbe sagt aus, **wie wir dies tun: mit optischen Verfahren**. Der Slogan **„see more“** drückt aus, dass Sie als Anwender imstande sind, mithilfe dieser Methode **mehr zu erkennen und zu sehen als mit anderen Verfahren**. Er ist damit das **Leitbild** aus der Sicht des Kunden. Unser 1994 gegründetes und 2005 erstmals an der Börse gelistetes Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt leistungsfähige **Prozess-Überwachungssysteme** für den 3D-Mikro- und Nanobereich. Die Kernmärkte sind der Automobilsektor, die Halbleiterindustrie, die Forensik und die Medizintechnik.*

*Die ISO-Zertifizierung und die Zertifizierung bezüglich Arbeitssicherheit sind für die Rolle als **qualifizierter Zulieferer für die Industrie** bedeutsam. – Unser Leistungsangebot ist umfassend: Wir entwickeln, produzieren und verkaufen aus einer Hand!“*

Einsatzbereiche und Alleinstellungsmerkmale

*„Die Einsatzbereiche für die konfokalen Messgeräte der Baureihe **µsurf** und **µscan** umfassen sowohl die Prozessentwicklung als auch eine die Produktion begleitende Stichprobenkontrolle. Die Bauserie **µsprint** erweitert die Angebotspalette um besonders schnelle und taktzeitfähige Sensoren. Die Alleinstellungsmerkmale der NanoFocus-Technologien liegen in der **Kombination von höchster Auflösung und gleichzeitiger Prozessfähigkeit, also in der Industrietauglichkeit**.“*

Beispiel: Automobilindustrie

„Mit unserem Spezialsystem zur Kontrolle von Zylinderlaufflächen sind wir weltweit technologisch führend. Wir sind dabei, neben der fortlaufenden Belieferung unserer Stammkunden VW und BMW auch neue internationale Abnehmer zu gewinnen, insbesondere in den USA und in Asien. – Das Thema Energieeffizienz wird langfristig ein beherrschendes Thema in allen modernen Industrieproduktionen sein.“

Beispiel: Elektronik und Halbleiterindustrie

*„Unser System wird von einem der führenden Mikrooptikhersteller, der Schweizer Süss Microoptics AG, angewendet. – In der Halbleitertechnik werden in den kommenden Jahren weitere Wachstumsschübe vor allem durch schrumpfende Strukturgrößen und das moderne 3D-Packaging erwartet. Auch hier sind wir durch unsere **µsprint** Technologie exzellent positioniert.“*

Die Glanzlichter und Kennzahlen des Jahres 2012

„Der Aufwärtstrend hat sich auch nach dem Einbruch in der Finanzkrise fortgesetzt. Von 2005 ab verzeichnen wir ein durchschnittliches Wachstum von fast 15 % pro Jahr. Auch für 2013 ist ein angemessenes Wachstum auf 10 Mio. Euro geplant. Wir wirtschaften im Kerngeschäft nachhaltig und solide. Die Diversifizierung der Absatzmärkte verringert bei möglichen Schwächen einzelner Branchen wie in der Solarindustrie das Risiko. Auch in diesem Jahr gehen wir von einem deutlich stärkeren zweiten Halbjahr aus.“

Zu den Kennzahlen: Zusammenfassung

- „Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist mit 431.000 Euro positiv.
- Die Investitionstätigkeit lag planungsgemäß bei 853.000 Euro auf Vorjahresniveau.
- Die Verschuldung wurde durch planmäßige Tilgung von Verbindlichkeiten gesenkt.“

Themenblock Equity Story

„Die treibenden Kräfte hinter den Investitionen unserer Kunden sind die **globalen Zukunftstrends**, die unsere Wirtschaft bzw. das Kaufverhalten der Kunden langfristig bestimmen. Die drei wichtigsten für uns sind:

- **Energieeffizienz**
- **Wissenschaft & Bildung**
- **Lifestyle & Lebensqualität**

Für die Entwicklung von Produkten entlang dieser Wachstumsmärkte bieten wir die passenden Systeme und Prozesswerkzeuge an, wie z. B.:

- **unsere Inspektionsgeräte für die Automobilindustrie zur Verbesserung von Antrieben,**
- **Multisensorsysteme für die Wissenschaft, um neue Verfahren zu entwickeln,**
- **hoch automatisierte schnelle Produktions-Messsysteme für den Halbleiterbereich sowie kleine Handgeräte für mobile Anwendungen im Medizinsektor.**

Wir sind also für die Zukunft gut gerüstet.“

Drei Produktfamilien und vier Innovationen in Marktnischen

„Das Basisgeschäft macht einen Kernumsatz von 5 bis 10 Mio. Euro aus. Daneben verfügen wir in vier ausgewählten Marktnischen über hoch spezialisierte Prozesswerkzeuge.

1. **Innovative Antriebe**
2. **Anwendungen in der Halbleiterindustrie**
3. **Oberflächenveredelung sensibler Konsumgüter**
4. **Medizintechnologie**

Die Vorteile dieser vier Innovationen in Marktnischen sind:

1. *höhere Stückzahlen,*
2. *geringere Vertriebskosten,*
3. *ein besser planbarer Absatz.*

Der dazu nötige Organisationsaufbau und die Basistechnologie-Entwicklung erfolgten bereits in den letzten Jahren. Ein weiterer wichtiger Bestandteil unserer Equity-Story ist sicherlich die auf Nachhaltigkeit ausgelegte Geschäftsführung.“

Unsere Mitarbeiter

„Motivierte und zufriedene Mitarbeiter sind uns sehr wichtig. Gerade in dem anspruchsvollen und oft stressigen Arbeitsumfeld eines High-Tech-Unternehmens ist daher eine gute Work-Life-Balance, also ein ausgewogenes Nebeneinander von privatem und beruflichem Umfeld entscheidend für die langfristig gute Arbeitsleistung der Mitarbeiter.

Unter der fachlichen Koordination von Sozialwissenschaftlern haben wir daher das Projekt namens ‚GEMINA‘ umgesetzt, um die Anliegen der Personalführung mit gezielten Maßnahmen messbar in Erfolg umzusetzen. Die Ergebnisse sind in einer Broschüre nachzulesen. – Die Auszeichnung ‚Fair Company‘ der Zeitschrift ‚Junge Karriere‘ ist eine unabhängige Anerkennung unserer Förderung von Absolventen.“

Zum Thema nachhaltige Produktentwicklung

„Unsere Technologieplattform wird vorausschauend weiter entwickelt und hat sich bislang als stetig ausbaubar und skalierbar erwiesen. Schon heute liegen bei uns die Technologien von morgen in der Schublade bzw. als Muster im Labor. Um diese Vorhaben zu verwirklichen, nehmen wir langfristig orientierte Roadmaps vor, die wir gemeinsam mit unseren Zielkunden diskutieren“

Die NanoFocus-Aktie

„Zu unseren Zielen gehört, die Liquidität der Aktie zu erhöhen, um die Schwankungsfreudigkeit des Wertpapiers zu senken. Deshalb ist seit September 2012 die Süddeutsche Aktienbank als Designated Sponsor für uns tätig. Durch den fortlaufenden Handel auf XETRA soll die Aktie weitere Anreize für institutionelle und private Investoren schaffen. Die Einschätzung für die NanoFocus-Aktie lag 2012 bei einem Kursziel von durchschnittlich rund **4,30 Euro**. Die Analysten empfahlen durchgängig den **Kauf** der Aktie.“

Zu den Planungszielen

„Finanziell haben wir uns für dieses Jahr einen **Umsatz** in Höhe von 10 Mio. Euro vorgenommen. Der Umsatz im ersten Halbjahr liegt nach derzeitigem Stand bei ca. 2,8 Mio. Euro. Im dritten Quartal wollen wir einen Umsatz von etwa 3 Mio. Euro erzielen. Traditionell ist das anschließende vierte Quartal das umsatzstärkste.

Die EBIT-Rendite soll dabei im Jahresabschluss über 5 % betragen. Dieses Ziel wollen wir insbesondere durch mehr Effizienz im Vertrieb erreichen. Die Verbesserung unserer Produkte ist eine wichtige flankierende Maßnahme.

- *Wir wollen die Qualität unserer Produkte weiter steigern. Dazu gehören auch die Bedienfreundlichkeit und Fehlertoleranz. Strategisch zählt dazu ebenso ein gut organisiertes Produktmanagement, um auf aktuelle Tendenzen im Markt noch zügiger und zielgerichteter reagieren zu können.“*

Wortmeldung: Zum Inhalt meiner eigenen freien Rede:

Nächstes Jahr wird unser innovatives Unternehmen 20 Jahre alt – eine nicht immer leicht zu bewältigende Zeit. Da gab es 2008/2009 die Weltwirtschaftskrise mit weg brechenden Aufträgen in fast allen Sparten. Kaum hatte sich die Wirtschaft 2010/2011 spürbar erholt, machte die Überschuldungskrise vieles wieder zunichte, worunter auch unser Unternehmen zu leiden hat.

NanoFocus ist so innovativ und durch den einen oder anderen Rückschlag auch krisenfest, dass sich die Zukunft verheißungsvoll entwickelt und sicherlich ein erfolgreiches 20-jähriges Firmenjubiläum gefeiert werden kann. Nicht in Prunk und Protz, aber freudig und mit gewissem Stolz wegen der großartigen Leistungen in diesen zwei Jahrzehnten.

NanoFocus ist in einem der wichtigsten Zukunftsmärkte dieses Jahrhunderts aktiv. Wer es schafft, die besten Oberflächen zu entwickeln und für Sicherheit und Verlässlichkeit durch dreidimensionale Messungen im Produktionsprozess und zur Kontrolle zu sorgen, dem steht der Markt offen. Dies gilt für die Automobilbranche, die Elektronik, Medizintechnik und Gerichtsmedizin (Forensik). Es betrifft sogar die Kunst, wenn es darum geht, echt von unecht, Original von der Fälschung zu unterscheiden. Selbst in der gebeutelten Solarbranche kann NanoFocus dabei helfen, im hart umkämpften Markt, der unter Preisdruck leidet und nach Bereinigung geradezu schreit, sich durch beste Qualität zu behaupten. Da darf die Windkraftbranche nicht länger schlafen, schon gar nicht im Offshore-Bereich, sind doch die Anforderungen an die Rotorblätter riesig. Man denke an Sturm, hohen Wellengang, Salzwasser, Korrosion, Blitzeinschläge, Vereisungen – und dies alles 30 bis 50 km vom Ufer entfernt.

NanoFocus wird mit seiner kühnen Oberflächentechnologie, der Zauberformel im 21. Jahrhundert, Wegweiser in eine bessere Zukunft sein. Die Nanotechnologie verändert durch neue und verbesserte Produkte unser Leben. Vieles, wovon wir heute noch träumen, kann schon morgen Wirklichkeit sein. Der Geschäftsbericht 2012 und hier vor allem das Vorstandsinterview und die Mitarbeiteraussagen zeigen eindrucksvoll, wohin die Reise geht.

Was mich besonders freut: Ich habe im letzten Jahr einige Vorschläge für den Geschäftsbericht gemacht: Weniger Pappe aus Umweltgründen, um Porto zu sparen, einen handlichen, nicht mehr sperrigen, vom Gewicht her leichten Geschäftsbericht in Händen zu halten. Das von mir gewünschte Kapitel über Unternehmenskultur und Mitarbeiter ist vortrefflich gelungen. NanoFocus überzeugt als Arbeitgeber und bezüglich Wertorientierung. Schön sind die Klappentexte vorn und hinten. Schneller, fundierter Überblick über alles Wesentliche. Damit wird der zweite Geschäftsbericht überflüssig – eine begrüßenswerte Kostenersparnis.

Zur Einstimmung auf das nahende 20-jährige Jubiläum:

Wer nicht am Althergebrachten klebt,
und zwei Jahrzehnte überlebt,
der wird stabil und krisenfest,
Probleme geben ihm nicht den Rest.
Während der Zauderer noch döst,
hat NanoFocus schon viel gelöst.
Innovativ und leistungsstark,
leidenschaftlich und autark.
Wie der Name schon besagt,
Nanoprodukte sind gefragt.
Im Fokus 3D-Technologie.
Mit NanoFocus-Strategie.
Miniaturisierung als Zauberwort:
winzig klein, entwickelt sich fort.
Messungen für die Industrie
in Oberflächentechnologie.
NanoFocus ist hier zu Hause;
gönnt sich keine Forschungspause.
Ob Kunst, ob Automobilindustrie,
oder erneuerbare Energie,
Medizintechnik und Elektronik,
oder Gerichtsmedizin Forensik.
Wer schafft Industriestandard?
Ist bei Messungen bärenstark?
Wer erkämpft den Spitzenrang?
Mit Elan und Forschungsdrang?
Weichen auf Grün für den Jubilar
Erwartungsfroh das nächste Jahr!

Die wichtigsten Kennziffern von NanoFocus AG (WKN: 540 066; ISIN: DE000 540 066 7) Auswertung Börse Online, 10. Juli 2013

Branche: Industrietaugliche Oberflächenstrukturen (Industriestandards) für Automotive, Solar, Gerichtsmedizin (Forensik), Medizintechnik, Elektronik und Kunst, nanostrukturierte 3D-Funktionsoberflächen und Oberflächenmesstechnik

Kurzanalyse: 2006 stieg der Aktienkurs schon einmal für kurze Zeit auf 18 €, um dann im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 auf deutlich unter 3 € abzusacken. Nach einem Höhenflug Ende 2010 bis auf rund 6 € kam es zu einem erneuten Abwärtstrend, der weiter anhält. Derzeit notiert die Aktie in einer Bandbreite zwischen 2,20 und 2,40 €.

Börsenlisting: 14. November 2005, Entry Standard (Open Market)

Börsenwert: knapp 7 Mio. €

Umsatz: knapp 9 Mio. €

Streubesitz: 48,6 %
Eigenkapitalquote: 75 %
Kurs-Buchwert-Verhältnis je Aktie: 0,69 (je niedriger, umso günstiger)
Kursentwicklung 2013: -13 %
52-Wochen-Hoch/Tief: 3,75 €/1,95 €
Kursentwicklung: 6 Monate: -11 %, 1 Jahr: -22 %, 3 Jahre: -35 %, 5 Jahre: -21 %
Erwartetes KGV für 2013: 10,0 Erwartetes KGV 2014: keine Angabe
Kurs (06. Juni 2013): 2,35 € Dividende: 0,0 €
Ergebnis pro Aktie: 2011: +0,10 €, 2012: -0,25 €, 2013(e): -0,15 €, 2014(e): -0,05 €
Analyse: Indepent Research vom 15. April 2013: „Kauf“, Kursziel 3,90 €
Vorstand: CTO/Sprecher: Jürgen Valentin COO Marcus Grigat
Vorstand: CFO Joachim Sorg E-Mail: sorg@nanofocus.de
Kontakt: IR-Manager Kevin Strewginski E-Mail: strewginski@nanofocus.de
Kontakt-E-Mail: ir@nanofocus.de Internet: www.nanofocus.de
Anschrift: NanoFocus AG Lindner Straße 98 46149 Oberhausen

Meine HV-Fragen an den Vorstand mit kurzer, inhaltlicher Beantwortung auf der Grundlage eines Gedächtnisprotokolls

Frage: *Welche Produkte dürften sich durch Nanotechnologie extrem verändern und unser tägliches Leben entscheidend beeinflussen? Wo ist NanoFocus gefordert und in führender Rolle mit im Spiel?*

Antwort: In diesem Bereich haben wir uns eine marktführende Stellung aufgebaut. Sie erlaubt es uns, ganz vorn mitzumischen; denn wir verfügen über alle technologischen Voraussetzungen. Also finden wir auch die richtigen Antworten bezüglich der sich verändernden Ansprüche, Bedürfnisse und Produkte. Wir nutzen die großen Fortschritte in der Nanotechnologie und setzen die Erkenntnisse bei unseren Produktentwicklungen um.

Frage: *Wie ist die Experteneinschätzung zu verstehen? „Die Oberflächentechnologie wird zum bestimmenden Element, zur dominierenden Schlüsseltechnologie im 21. Jahrhundert?“ Was bedeutet dies für NanoFocus? Wo liegen Ihre Chancen?*

Antwort: Als der im Zukunftsmarkt der Oberflächentechnologie führende Player entwickeln und bauen wir die Geräte und Maschinen, um erfolgreich und innovativ für unsere Kunden aktiv zu sein. Die Oberflächentechnologie ist ohne unsere dreidimensionalen Messsysteme für unterschiedlichste Anforderungen kaum mehr denkbar.

Frage: *Wie schätzen Sie Ihre Entwicklung 2014/2015 in den einzelnen Branchen ein? Gilt noch Ihre frühere Aussage: Automotive stark – Solarstrom schwach – Medizintechnik steigend – Halbleiter gleichbleibend?*

Antwort: Die **Automobilindustrie** bleibt stark mit großem Differenzierungspotenzial, nachdem sich die Antriebstechnologien ändern: Hier der Verbrennungsmotor mit nicht enden wollenden Neuerungen zur Spritersparnis. Dort Hybridantrieb, Elektromobilität, Brennstoffzelle und Forschungen auch im Sektor Gasmotoren als Folge von Fracking zur preisgünstigen, aber mit Blick auf Umweltschutz umstrittenen Gasförderung. Hinzu kommen neuartige Kunststoffe und die Anwendung von Kohlefasern (Carbon). Vor **Solarstrom** steht ein dickes Fragezeichen, das nicht das Aus bedeuten muss, aber eine verlässliche Einschätzung kaum erlaubt. Im **Halbleiterbereich** sehen wir Wachstumschancen. Mittel- und langfristig dürfte für uns die **Medizintechnik** ein großer Wachstumstreiber sein. Schnelle Erfolge sind jedoch bei den langwierigen Zulassungsverfahren und den zahlreichen Vorschriften nicht zu erwarten. Da müssen wir geduldig sein.

Frage: *Laut Handelsblatt gab es im Vorjahr 41.000 Übernahme-Anfragen und Investitionen von 5,8 Mrd. Euro. Akquisitionen mit kleineren Familienfirmen gestalten sich als schwierig. Hier bestehen die größten Risiken. Sind gut passende Übernahmen für Sie ein Thema? Worauf achten Sie, damit es nicht den Synergien fressenden „Kampf der Kulturen“ insbesondere mit ausländischen Partnern gibt?*

Antwort: Konkret haben wir keine Übernahme im Visier. Entdecken wir jedoch „technologische Filetstücke“, dann greifen wir schnell und entschlossen zu. Bezüglich der Unternehmenskultur und der Leitrichtlinien geben wir die Strukturen vor. Neue Firmentöchter versuchen wir komplett einzugliedern. Sie sollen sich NanoFocus zugehörig fühlen und dürfen nicht länger Fremdkörper sein.

Frage: *Sind Sie selbst gefährdet, das Opfer gefräßiger Heuschrecken zu werden? Innovatives Geschäftsmodell, niedriger Börsenwert, hohe Eigenkapitalquote: Macht Sie das bei dieser Investorengattung begehrenswert?*

Antwort: Wir pflegen enge Kontakte zu unseren Aktionären. Würde der Börsenkurs bei intensivem Handel stark steigen, dürfte sich ein Finanzinvestor für uns interessieren und Aktien aufkaufen. Uns ist nicht bange, wenn es darum geht, die richtige Abwehrstrategie einzusetzen. Wir wollen unabhängig bleiben und uns weiter entwickeln. Von daher sind auch freundliche Übernahmeangebote, die es durchaus gibt, aktuell kein Thema für uns.

Frage: *Zum demografischen Wandel: Geschenktes Leben pro Tag 6 Stunden, pro Jahr 3 Monate, pro Jahrzehnt 2,5 Jahre. Kein sprudelnder Quell der Glückseligkeit wegen der sich in der Endphase häufenden Krankheiten! Die Medizintechnik wird sich zu einem der großen Wachstumstreiber entwickeln, nachdem der Mensch allmählich zum „Ersatzteillager“ mutiert. Wo liegen hier die großen Chancen für NanoFocus – vielleicht auch über Kooperationen?*

Antwort: In der Medizintechnik sind für uns vor allem Implantate und Prothetik interessant. Gute Chancen sehen wir in der Augenheilkunde bzw. Augenoptik und bei Implantaten in der Zahnmedizin. Wir arbeiten intensiv an Weiterentwicklungen in der Medizintechnik/Biotechnologie, können aktuell hier jedoch keine konkreten Aussagen machen.

Frage: *In der Arbeitswelt wird über Stress, „innere Kündigung“ und die Zunahme psychischer Leiden geklagt (pro Fall: 31 Ausfall-Arbeitstage im Jahr). Was tun Sie, damit Ihre Mitarbeiter fit, gesund, leistungsfähig und motiviert bleiben?*

Antwort: Das umfassende Kapitel zur Unternehmenskultur und über unsere Mitarbeiter im aktuellen Geschäftsbericht 2012 (S. 12 bis 21) zeigt, was wir hier leisten. Es geht in diesem Abschnitt um Unternehmensführung, Firmenkultur und Mitarbeiterzufriedenheit – ein Maßnahmen-Bündel, damit die Zufriedenheit, Leistungsbereitschaft, Motivation hoch bleiben, die Leute gern bei uns arbeiten und uns die Treue halten. Ich will hier nur die „Kochgruppe“ erwähnen als weitere Möglichkeit, den Teamgedanken zu festigen. Wichtig sind Weiterbildung, Beratung, Gesundheitsthemen und professionelle Unterstützung in persönlichen Krisen ebenso wie eine gelungene Urlaubsplanung.

Frage: *Über SIEMENS gibt es eine Pressemeldung, dass es bei Windkraftanlagen auf dem Meer zu Oberflächenproblemen kam. Sollte dies die Windkraftbauer veranlassen, endlich Messkontrollen durchzuführen, nachdem die Ansprüche an Rotorblätter riesig sind: Sturm, Salzwasser, hoher Wellengang, Blitzeinschläge, Hitze, Kälte, Vereisungen durch Regengüsse und spritzende Gischt? Was können Sie hier tun, damit dieses Problem nicht länger verdrängt und weggewischt wird?*

Antwort: Das Thema „Windkraft“ ist für uns wichtig. Wir bleiben am Ball, auch wenn kein schneller Auftragseingang zu erwarten ist. Wir führen Gespräche sowohl mit dem zuständigen Fachverband als auch mit SIEMENS. Die Ursachen für die Schadensmeldungen sind vielschichtig. Mal geht es um ungeeignete Materialien, mal um fehlerhaften Zusammenbau, mal um Mängel in der Oberflächenbeschaffenheit. Wir werden nicht locker lassen, müssen aber bezüglich erfolgreicher Geschäftsabschlüsse geduldig sein.

Frage: *Als Folge der Bevölkerungsentwicklung wird Ingenieur-Nachwuchs knapp. Was tun Sie, um sich qualifizierte Mitarbeiter zu sichern? Wie sieht die Zusammenarbeit mit Hochschulen, die Förderung von Diplomanden und Doktoranden aus, die sich mit Ihren Themen auseinandersetzen?*

Antwort: Wir haben in unserem Hause zwei Studenten bei der erfolgreichen Promotion begleitet. Ausgewiesene Experten helfen uns bei der Rekrutierung. Immer geht es neben der Fachkompetenz auch um die Frage: Passt der Kandidat zu NanoFocus? Wir arbeiten intensiv mit mehreren Hochschulen zusammen, nicht nur in Duisburg, Kaiserslautern, Köln und Stuttgart. Es besteht die Möglichkeit, bei uns als Werkstudent zu arbeiten. Weibliche und männliche Nachwuchsingenieure sind in unserem Hause willkommen.

Beate Sander KREATIVTEXT

Börsenbuchautorin, Finanzjournalistin und Dozentin

☎ 0731-26 59 96, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“, FinanzBuch Verlag

Komplette Neubearbeitung des Klassik-Bestsellers, 486 S., erschienen im Spätherbst 2010, Nachdruck, 2. Auflage: August 2011, 30 Euro

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN – Diamanten“. Mehr Sicherheit in unruhigen Zeiten“

FinanzBuch Verlag, Zweifarbendruck, schöne, lesefreundliche, bebilderte Ausstattung, druckfrisch, 2. Auflage, Ende März 2013, 290 S., 25 Euro

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein“, 5. Auflage, 2013

Der Klassik-Bestseller in 5. komplett neu bearbeiteter und erweiterter Auflage, Mitte Juli 2013 erschienen; 272 S., reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung und Zertifikat/Urkunde, 30 €

Beate Sander: „Der Ball muss ins Tor“ – Was Fußball, Börse und Aktien vereint und spannend macht“

Erscheint am 04. April 2012 im FinanzBuch Verlag, Bestellung bei mir möglich, Zweifarbendruck, 352 Seiten, Preis 24,90 €, lieferbar ab sofort

Beate Sander: „Warum ich das Singen und Lachen verlernte – ein biografischer Roman gespannt über eine Brücke von 75 Jahren“

Druckfrisch, zum Jahresende 2012 erschienen: Athene Media Verlag, Hardcover, gebunden, 300 Seiten, Preis 25 €, Bestellung bei mir möglich, mit persönlicher Widmung oder Signatur; Beate.S.Sander@t-online.de
