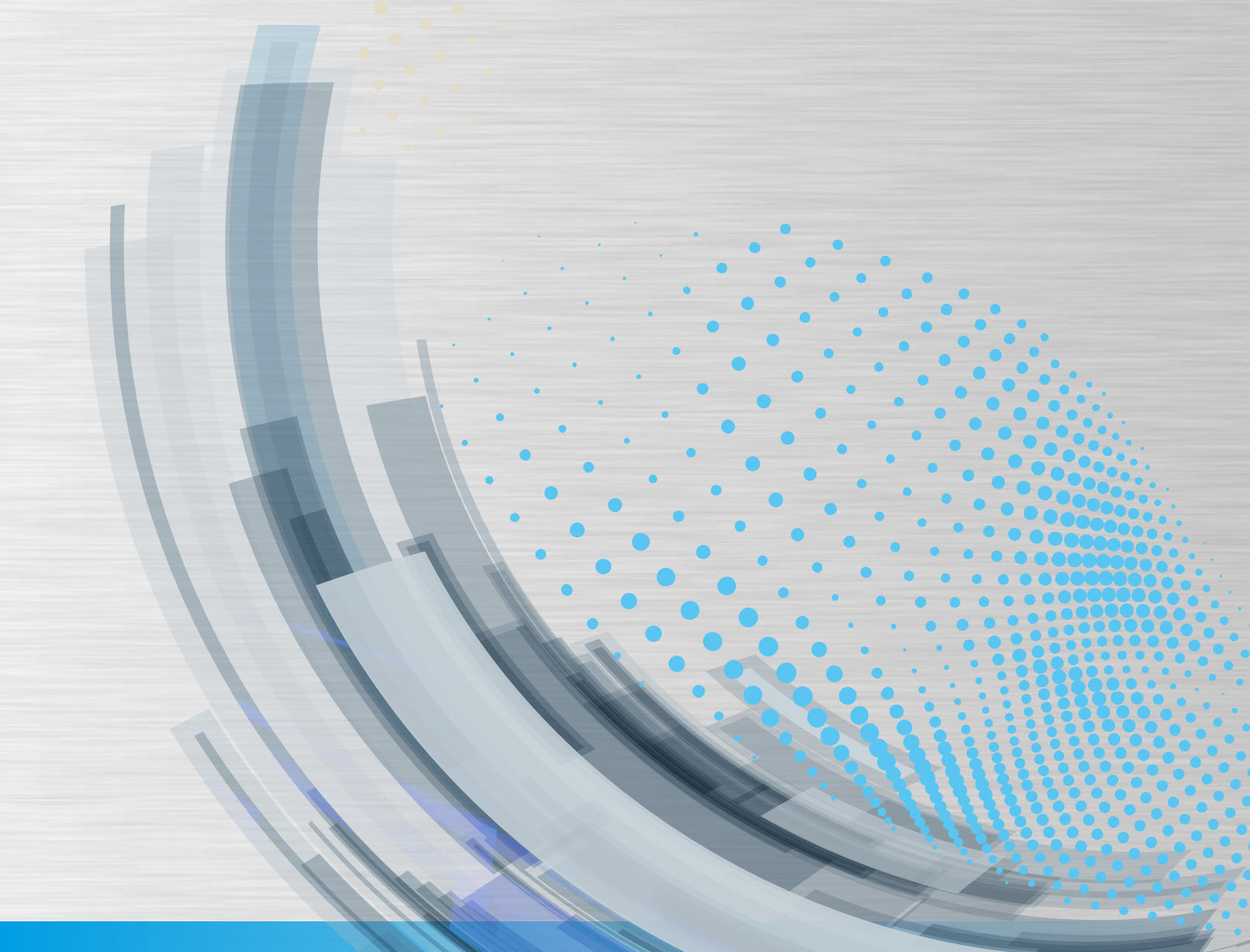




Unternehmensdarstellung
2011

nanofocus[®]
see more ■

Kennzahlen 2011 ▷2

Vorwort

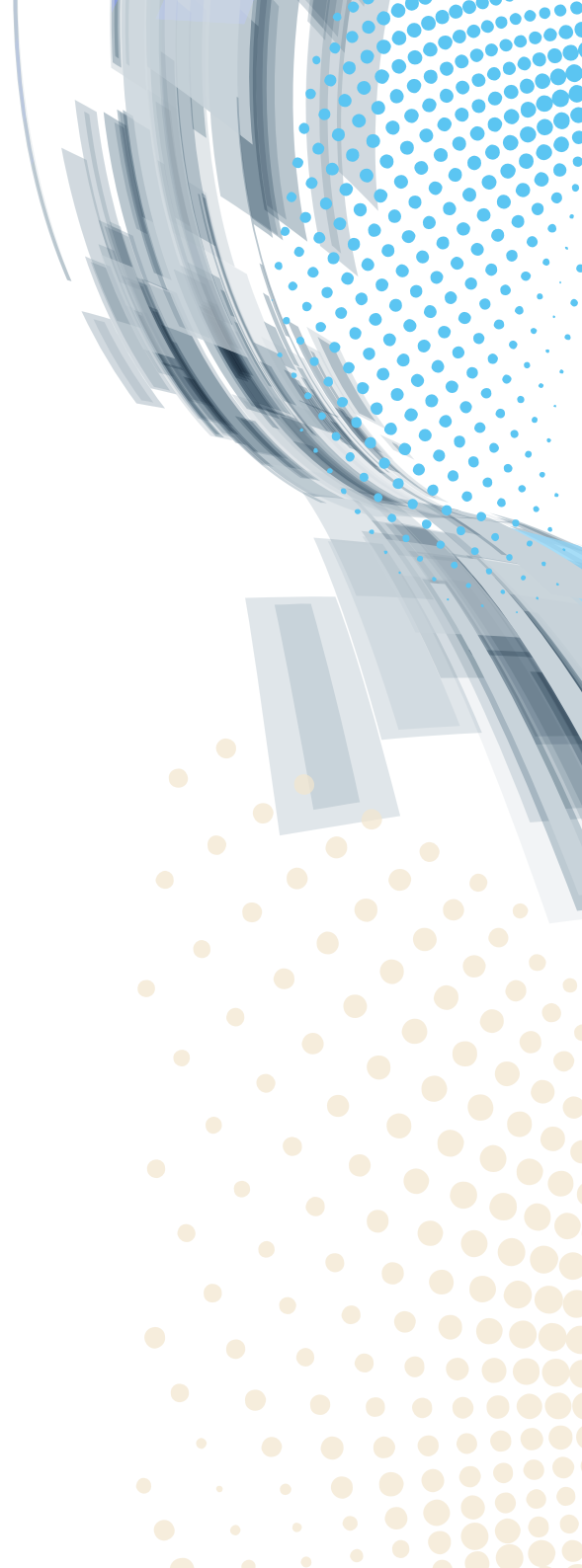
Brief an die Aktionäre ▷6 | Interview mit dem Vorstand ▷8

Anwendungen und Kompetenzen

NanoFocus im Praxiseinsatz ▷14

Aktie 2011

Investor Relations ▷31 | Equity Story ▷33 | Aktiendaten ▷34
Corporate Governance ▷35 | Bericht des Aufsichtsrats ▷39





NanoFocus baut und vertreibt Systeme zur optischen dreidimensionalen Oberflächenanalyse. Auf diesem Gebiet sind wir technologisch führend.

Unsere Systeme leisten schnelle und hochpräzise 3D-Messungen im Mikro- und Nanometerbereich. NanoFocus-Technologie wird branchenübergreifend in der Produktionskontrolle, Qualitätssicherung und Entwicklung eingesetzt.

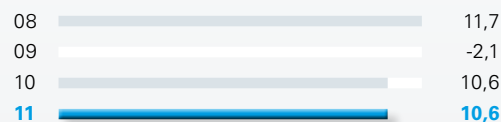
Kennzahlen 2011

Rechnungslegung nach HGB	31.12.2011	Veränderung		31.12.2010
	TEUR	%	absolut	TEUR
Umsatzerlöse	8.222	26,9	1.745	6.477
Gesamtleistung	8.854	23,0	1.654	7.200
Rohertrag	5.740	29,6	1.310	4.430
Personalaufwand	3.446	18,5	539	2.907
EBITDA	870	26,6	183	687
EBITDA-Marge	10,6%	0,0	0 PP.	10,6%
Abschreibungen	650	5,7	35	615
EBIT	221	206,9	149	72
Jahresergebnis	62		120	-58
Anlagevermögen	3.405	7,4	234	3.171
Investitionen	883	-10,5	-104	987
Umlaufvermögen	8.125	-1,0	-86	8.211
Flüssige Mittel	2.248	-30,1	-968	3.216
Eigenkapital	9.225	0,7	63	9.162
Fremdkapital	3.859	7,1	255	3.604
Verbindlichkeiten	3.263	0,4	12	3.251
Bilanzsumme	13.084	2,5	318	12.766
Cashflow aus Umsatztätigkeit	718	27,1	153	565
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	433	428,0	351	82
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-883		-265	-618
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-532		-2.364	1.832
Working Capital	4.753	10,3	443	4.310
Eigenkapitalquote	70,5%	-1,8	-1,3 PP.	71,8%
Eigenkapitalrendite	0,7%		+1,3 PP.	-0,6%
Durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer	58	23,4	11	47
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,02		0,04	-0,02
Auftragseingang 2011	8.454	11,6	880	7.574
Auftragsbestand (zum Periodenende)	1.098	-20,4	-281	1.379
Entwicklungsaufwendungen	1.530	35,9	404	1.126
Entwicklungsintensität (Aufwand in Relation zum Umsatz)	18,6%	1,2	1,2 PP.	17,4%
Zahl der Entwicklungsmitarbeiter (Ø)	18	28,6	4	14
Durchschnittl. Entwicklungsmitarbeiter der durchschnittl. Arbeitnehmer	31,0%		+1,2 PP.	29,8%

Umsatzentwicklung 2008-2011 (in TEUR)



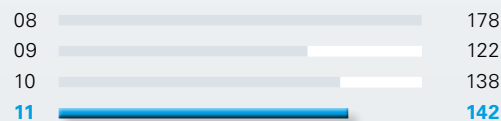
EBITDA-Marge 2008-2011 (in Prozent)



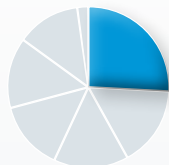
Flüssige Mittel 2008-2011 (in TEUR)



Umsatz pro Mitarbeiter 2008-2011 (in TEUR)



Umsatzverteilung nach Branchen



Automobil	26%
Fingerprint, Public Safety	16 %
Solar	15 %
Elektronik	14 %
Maschinen, Werkzeuge, Druck	14 %
Materialwissenschaft	13 %
Chemie, Papier, Keramik, Kunststoffe	2 %

Umsatzverteilung nach Geschäftssegmenten



Dienstleistungen	30%
Standard	23 %
Modular	22 %
Business Solution	13 %
Integration	12 %

Umsatzverteilung nach Produkten



µsurf	40%
Software, Ersatzteile, Wartung	17 %
Sonstige Dienstleistungen	12 %
OEM	11 %
µsprint	10 %
µscan	9 %
Systemvermietung	1 %

Aktionärsstruktur zum 31.12.2011



Free Float	48,58%
Alto Invest	8,94 %
Familie Schreier	7,12 %
LBBW GmbH	6,44 %
Familie Eismann	6,33 %
tbG mbH	6,01 %
Familie Velzel	4,41 %
Familie Bödecker	4,41 %
Familie Valentin	3,88 %
Familie Grigat	3,88 %

Umsatzverteilung nach Regionen



Deutschland	46%
Asien	20 %
Nord- und Südamerika	18 %
Europa (außer Deutschland)	16 %



Vorwort

Brief an die Aktionäre ▷6
Interview mit dem Vorstand ▷8



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

was führt zum Erfolg? Der einfache Weg oder der schwierige Weg? Für eine komplexe technologische Anforderung gibt es keine fertige Lösung, die man einfach aus der Schachtel nehmen und anschließen kann. In solchen Fällen brauchen Industrieunternehmen einen Partner, der vor allem eines hat: eine tiefe Kenntnis der zugrunde liegenden Prozesse und Anwendungen. Ein solches Anwendungswissen ist das Resultat langjähriger praktischer Erfahrung und kontinuierlicher Entwicklungsarbeit, oft gemeinsam mit dem Kunden. Die Prozesswerkzeuge von NanoFocus werden in vielen Produktionen eingesetzt, um Oberflächen zu analysieren, die Effizienz zu erhöhen und die Qualität zu sichern. Die erfolgreichsten unserer Messsysteme sind keine Fertigeräte und genau hierin liegt ihre Qualität. Das eigentliche Produkt von NanoFocus ist das Wissen um den besten Einsatz unserer Messmethoden und Technologien.

Ein Beispiel hierfür ist unser μ surf cylinder, mit dessen Hilfe neue Motoren energieeffizienter und verschleißärmer werden. Nach vielen Jahren der Entwicklung und engen Zusammenarbeit mit unseren Branchenkunden verfügen wir hier über einen technologischen Vorsprung, der Maßstäbe im Automobilbau setzt. Wir haben in den Bearbeitungstechniken Fuß gefasst und unsere Systeme werden in die Produktion eingebunden. Die Erfolge, die wir im letzten

Jahr auf diesem Gebiet hatten, sind nur ein Anfang. Unsere Technologie ist Teil der Bedarfsplanung der Automobilbranche.

Die Frage, die wir gestellt haben, lautete: Kann ein Unternehmen wie NanoFocus Erfolg haben mit hochkomplexen Prozesswerkzeugen, bei langen Entwicklungszeiten und sehr fordernden technischen Aufgabenstellungen? Ich bin überzeugt, die Antwort lautet: Ja. Wir sind auf dem richtigen Weg. Im Automobilbau, bei der Oberflächenveredlung, im Solar- und Elektroniksektor oder in der Medizinbranche verfügen wir über Anwendungen, die für ganze Industriebereiche gleichermaßen bedeutsam sind.

Doch der Weg für NanoFocus war und ist nicht einfach. Lange Planungszeiten, hohe Entwicklungskosten und ein leider spürbarer Fachkräftemangel sind die wirtschaftlichen Herausforderungen, mit denen wir umgehen müssen. Hier haben wir in den letzten zwei Jahren viel gelernt und verbessert. Dass wir die Wirtschaftskrise überstanden haben, war keine Selbstverständlichkeit, es war ein hartes Stück Arbeit. Geduld und Beharrlichkeit waren in unserer Unternehmenshistorie wichtige Stärken.

Eines aber haben wir im letzten und auch im laufenden Jahr gesehen: Der Erfolg stellt sich ein. Unsere Entscheidung, verstärkt auf beratungsintensive Lösungen und spezifisches Branchen-Knowhow zu setzen, hat sich als richtig erwiesen. Diesen Weg werden wir weitergehen. Es ist unser Ziel, NanoFocus als Industriemarke für hochwertige Prozesswerkzeuge Schritt für Schritt weiter zu etablieren.

Mit freundlichen Grüßen



Jürgen Valentin

Vorstand Technologie (CTO) und Vorstandssprecher



»Mit Innovations-Knowhow und Branchenkenntnis schaffen wir mittlerweile weltweite Kundenstandards und können Unternehmen technologisch langfristig weiterentwickeln.«

Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel. +49 208 62 000 54
sorg@nanofocus.de
www.nanofocus.de

Herr Sorg, wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Entwicklung der NanoFocus AG in 2011?

Die Wirtschaftskrise ist überwunden, wie stellt sich das für Ihr Unternehmen dar?

Die Unternehmensentwicklung ist tatsächlich sehr positiv. Blickt man auf die Umsatzerlöse der letzten sechs Jahre, so sieht man, wie wir auch in 2011 wieder Wachstum auf hohem Niveau erzielt haben. Damit konnten wir an die Entwicklung der Vorjahre anknüpfen. Eine Entwicklung, die lediglich durch die Krise in 2009 unterbrochen wurde. Das ist ein beachtlicher Erfolg.

Wir liegen für 2011 im Umsatz bei über 8,2 Mio. EUR und haben ein positives Nettoergebnis von 62 TEUR. Damit bin ich zufrieden, obwohl wir unser formuliertes Ziel von 3 % bis 5 % EBIT-Rendite mit 2,7 % knapp unterschritten haben. Das Wichtigste aber sind das schwarze Ergebnis und das deutliche Umsatzwachstum von 27 %. Wir sind weiter auf dem positiven Pfad und das trotz unserer Investitionskosten in 2011.

Wo liegen die Gründe für diesen Aufschwung von NanoFocus?

Darauf haben wir im Grunde schon im letzten Jahr hingewiesen. Sehr viel hing für uns am Automobilbereich, der uns nach dem Krisenjahr in 2010 im Umsatz komplett gefehlt hat. Die Investitionszyklen liefen leider erst wieder langsam an. Durch unsere vertrauensvollen Kundenbeziehungen mit den Unternehmen wussten wir aber, dass die Projekte im Wesentlichen nur verschoben worden waren. In 2011 wurden unsere Projekte



mit der Automobilindustrie wieder aufgenommen und sogar noch ausgebaut. Der cylinder inspector ist ein strategisch wichtiger Umsatzträger für uns. Das Interesse der Industrie ist mittlerweile sehr groß und die Erfahrungen der Kunden in der Evaluierung und Zusammenarbeit mit uns sind außerordentlich positiv. Hier ist ein erhebliches Wachstums- und Ertragspotenzial für NanoFocus. Mit diesem Produkt sind wir gezielt weiter in den Produktionsbereich vorgedrungen.

Es waren aber nicht nur externe Faktoren, die NanoFocus wieder auf die Erfolgsspur brachten.

Nein, mit Sicherheit nicht. Wir haben ja während der Krise eine Reihe grundlegender Entscheidungen getroffen und strategisch wichtige Weichen gestellt. Wir haben unser Geschäftsmodell, vor allem im Vertrieb, erheblich angepasst. Neben dem etablierten und produktionsoptimierten Standardgeschäft hat NanoFocus in der Branche eine einmalige Positionierung im Bereich der komplexen Industrielösungen. Mit Innovations-Knowhow und Branchenkenntnis schaffen wir mittlerweile weltweite Kundenstandards. Wir haben bewusst diesen Bereich entwickelt und mit Initialaufträgen im letzten Jahr geplant stark ausgebaut. Wir sind damit in unserem Bereich eines der wenigen Unternehmen, die neben der standardisierten Einzelfertigung auch ein komplexes Projektgeschäft betreiben. Wir setzen Kunden- und Branchenstandards und können Unternehmen damit technologisch langfristig weiterentwickeln.

Das stellt aber auch neue Anforderungen an den Kapitalbedarf und die Finanzierung.

Ja, das ist ein wichtiger Punkt für ein wachsendes Unternehmen unserer Größe. Mit der positiven Umsatzentwicklung geht auch parallel der Kapitalbedarf nach oben. Die Laufzeiten im Projektgeschäft sind deutlich länger, doch wir haben die richtigen Werkzeuge, um die Finanzierungen vorzuplanen und erfolgreich zu managen.

Von welchen Werkzeugen sprechen Sie da?

Das sind vor allem die Organisations- und Ablaufstrukturen, die wir in den letzten zwei Jahren stark ausgebaut haben. Wir werden immer mehr mit bedeutenden Projekten von unseren Kunden beauftragt. Um hier die Abwicklung so zuverlässig wie möglich zu leisten, brauchen wir entsprechende Strukturen, vom ERP-System, einem professionellen Vertriebsreporting, einer Absatz- und Kapazitätsplanung bis hin zu einem soliden Forecasting und vielen anderen Punkten. Diesen Strukturaufbau, der uns auch erhebliche Investitionen kostete, haben wir abgeschlossen. Wir können das Unternehmen mit großer planerischer Transparenz und finanzieller Umsicht steuern. Das gilt auch für unser Engagement auf den strategisch interessanten Märkten im Ausland, vor allem in Asien. Das sind hochattraktive Märkte für uns, auf denen wir verstärkt nachgefragt werden. Es ist für uns aber wichtig, mit Augenmaß zu expandieren, um auch international ein gesundes, organisches Wachstum für NanoFocus zu etablieren.



»Dass wir bei Großprojekten so erfolgreich sind, liegt nicht zuletzt an der guten Koordination von Entwicklung, Konstruktion und Vertrieb. Erfolgreiche Prozesse haben für mich viel mit einem starken Teamgedanken zu tun.«

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

Tel. +49 208 62 000 20
grigat@nanofocus.de
www.nanofocus.de

Herr Grigat, welche Auswirkungen hat die stärkere Ausrichtung auf das Projektgeschäft für die operativen Abläufe bei NanoFocus?

Zunächst einmal möchte ich betonen, dass das Standardgeschäft natürlich weiterhin wichtig für uns ist. Hier stecken unsere Basistechnologien und hier haben wir wichtige Kundenbeziehungen, zum Beispiel im Bildungsbereich. Unsere Geräte werden kontinuierlich weiterentwickelt und angepasst. Im Standardgeschäft sind die internen Strukturen aufgebaut und erprobt.

Was bei den großen SpeziaSystemen besonders wichtig wurde, das war vor allem das Projektmanagement. Hier haben wir zusätzlich zum Standardgeschäft in den letzten Jahren unsere gesamten Abläufe professionalisiert. Unsere Experten sind jetzt von Anfang an in alle Abläufe eingebunden und wir haben ein klares Projektmanagement von der Angebotsgestaltung bis zur Abnahme. Das Projektmanagement hat sich in 2011 vor allem bei den umfangreichen Projekten in der Automobilindustrie bewährt. Hier waren wir gut vorbereitet.

Die komplexen Projekte im Rahmen der Entwicklungspartnerschaften sind eine besondere Herausforderung für Sie.

Ja, aber man muss sehen, dass wir das auch in der Vergangenheit schon oft erfolgreich gemacht haben. Komplexe Systeme und kundenspezifische Anpassungen sind genau die Arbeitsbereiche, aus denen wir mit NanoFocus ursprünglich herkommen. Unsere Custom-Serie ist hierfür konzipiert. Da haben wir die

Prozesse eingeübt, die wir jetzt auf höherem Niveau bei viel größeren Projekten umsetzen. Der intensive Umgang mit dem Kunden war immer schon da, wir haben nie etwas einfach nur aus Forschungsgründen entwickelt. Wir hatten immer eine Ausrichtung auf den Markt und den Kundenbedarf. Um diese Ressourcen optimal zu nutzen, haben wir uns im Projektmanagement erheblich verbessert. Das konnten wir schon bei der µsprint-Technologie einsetzen. µsprint ist eben nicht einfach ein Standardgerät, hier ist eine Menge Customizing notwendig. Diese Erfahrungen in Sachen Projektabwicklung haben wir dann mehr oder weniger auf die µsurf-Technologie übertragen. Vor allem auf die Zylinderinspektion, die ja bereits ein großer Erfolg im letzten Jahr war.

Sie sprechen von der Zusammenarbeit mit VW.

Genau. Die Zylinderinspektion löst eine Reihe kundenspezifischer Anforderungen. Und gerade bei einem so großen und innovativen Partner wie VW ist die detaillierte Projektabwicklung von entscheidender Bedeutung. Unsere Systeme werden in der Produktion eingesetzt, hier ist das Projektmanagement immens wichtig. Dass wir bei den aktuellen Großprojekten so erfolgreich sind, liegt nicht zuletzt an der guten Teamarbeit und an der hervorragenden Koordination von Entwicklung, Konstruktion und Vertrieb. Erfolgreiche Prozesse haben für mich viel mit einem starken Teamgedanken zu tun.

Wie äußert sich dieser Teamgedanke in den Projektabläufen?

Jeder ist in dem Verkaufsprozess integriert. Nicht in die direkte Abwicklung, aber jeder weiß, worum es beim Gesamtprozess geht. Ein ständiger Wissensaustausch, Rückmeldungen zwischen den beteiligten Abteilungen, die Dokumentation und eine klare Regelung der Abläufe sind deshalb sehr wichtig. Anfragen werden schnell bearbeitet, Kundenkontakte erfolgen zeitnah, all das hat bei den Projekten im letzten Jahr hervorragend geklappt. Wir bekommen von den Kunden die Rückmeldung, dass wir sehr professionell und erfolgreich arbeiten.

Ohne diese internen Entwicklungen wäre der Umsatzsprung in 2011 nicht möglich geworden. Wir wollen diese Prozesse deshalb weiterführen und ausbauen. Ich wünsche mir, dass wir hier zukünftig noch schneller von der Kundenanfrage zur Abwicklung kommen. Das Potenzial im Markt für unser Anwendungswissen in Bereichen wie Automobil oder Elektronik ist gewaltig.



»Die Nachfragen aus Branchen wie der Automobil- oder Halbleiterindustrie nehmen kontinuierlich zu. Der Markt ist mit Sicherheit kein limitierender Faktor für uns.«

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

Tel. +49 208 62 000 40
valentin@nanofocus.de
www.nanofocus.de

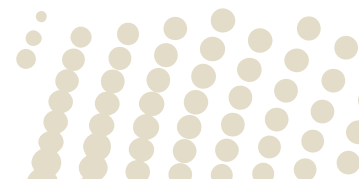
Herr Valentin, neben der Ausrichtung auf das Projektgeschäft hat sich NanoFocus seit 2011 stark mit der Vertriebsstruktur beschäftigt.

Das ist richtig, denn natürlich hat der Vertrieb eine absolute Schlüsselfunktion für uns. Wir wollen hier mehr Effizienz und eine gute Unterstützung des angepassten Geschäftsmodells. Unsere Vertriebsstruktur wird stärker als bisher auf die Vermittlung von komplexem, branchenspezifischem Anwendungswissen ausgerichtet. Diesen Prozess haben wir in 2011 begonnen und setzen ihn auch in 2012 weiter zielgerichtet um.

Wie sehen die neuen Strukturen genau aus?

Wir hatten bisher vor allem einen regional und geografisch zugewiesenen Vertrieb. Nun bewegen wir uns in Richtung eines branchenorientierten Vertriebs, das heißt, die Zuweisung der Vertriebsspezialisten erfolgt über Branche und Expertise. Natürlich haben wir für Erstanfragen auch weiterhin eine regionale Zuständigkeit, aber wir bilden zunehmend Spezialisten aus, die sich im Vertrieb auf bestimmte Branchen konzentrieren. Das Ziel ist für uns ein Branchenfachvertrieb mit Expertenteams, die sich konzentriert mit den Anforderungen ihrer Branche beschäftigen, zum Beispiel Halbleiter, Medizin oder Automobilherstellung.

Dazu kommt eine ständige Abstimmung zwischen Applikation und Vertrieb. Hier bereiten wir Wissensdatenbanken vor, auf die unsere Vertriebsspezialisten zugreifen können. NanoFocus verfügt über extrem hohes Anwendungswissen in vielen Bereichen. Das möchten wir auch für den Vertrieb nutzbar machen.



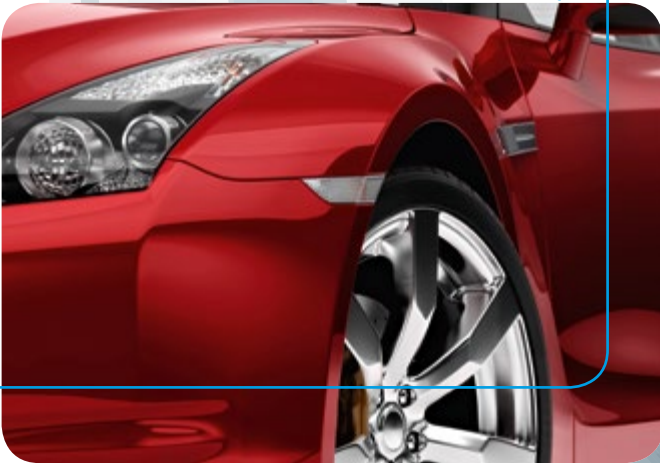
Wie weit sind Sie mit dieser Neustrukturierung des Vertriebs?

Wir sind mitten im Prozess und ich bin zuversichtlich, dass wir hier weiter gut vorankommen. Es ist ja nicht so, als hätten wir jetzt eine Bruchstelle. Wir haben sehr viele engagierte Mitarbeiter im In- und Ausland, die wirklich gute Arbeit leisten. Das sieht man ja auch an unserer guten wirtschaftlichen Entwicklung. Der Aufbau von mehr branchenspezifischem Vertriebswissen läuft parallel und wird uns immer schlagkräftiger machen. Der einzig bedauerliche Punkt ist der derzeit nur dünn besetzte Arbeitsmarkt für ausreichend qualifizierte Vertriebsspezialisten, idealerweise mit Branchenexpertise. Ich will nicht verschweigen, dass auch wir mit dem Thema Fachkräftemangel konfrontiert sind. NanoFocus ist ein technologisch sehr attraktiver Arbeitgeber und die Wirtschaftslage ist gut. Wir möchten deshalb unbedingt mehr gute und erfahrene Vertriebsspezialisten gewinnen, die mit uns längere Strecken gehen. Das ist ein sehr wichtiges Ziel für uns.

Welche Trends und Branchen werden diese Entwicklung von NanoFocus mitbestimmen?

Das ist ein Punkt, an dem ich mich wirklich gerne wiederhole, denn die Kontinuität unserer Aussagen findet sich auf den Märkten bestätigt. Die Themen CO₂-Emission und Energieeffizienz zum Beispiel sind überall eine treibende Kraft. Auch Länder und Regionen, die hier vor zehn Jahren noch zurück waren, haben bei diesen Themen enorm aufgeholt. Um international konkurrenzfähig zu bleiben, werden weltweit zunehmend hochqualitative Messsysteme eingesetzt, um die Produktqualität und somit auch die Energieeffizienz und Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Die Nachfragen aus Branchen wie der Automobil- oder Halbleiterindustrie nehmen kontinuierlich zu. Der Markt ist mit Sicherheit kein limitierender Faktor für uns. Der Zylinderinspektor ist zurzeit unser prominentestes Beispiel, wie wir mit unseren fortschrittlichen und praxisnahen Systemen technologisch führendes Knowhow aufgebaut haben, das für eine gesamte Branche wettbewerbsrelevant ist.

**Motoren.
Effizienz.**

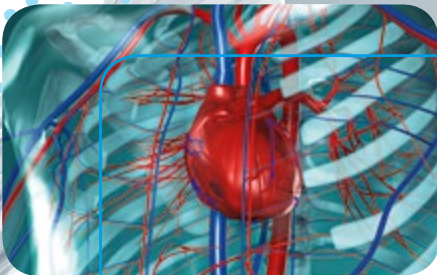


**Oberflächen.
Veredelung.**



Elektronik. Miniaturisierung.

Medizintechnik. Zuverlässigkeit.



Motoren. Effizienz.

NanoFocus-Knowhow für langlebige und sparsame Automotoren

Mit dem μ surf cylinder verfügt die NanoFocus AG über ein ausgereiftes Prozesswerkzeug für die moderne Motorenproduktion. Energieeffizienz und Verbrauch sind Schlüsselthemen der Automobilindustrie. NanoFocus-Systeme sichern die anspruchsvolle Prozesskontrolle bei einer neuen Generation hochwertiger Motoren.

CO₂-Effizienz ist zu einem Kernthema der Automobilindustrie geworden. Auf der ganzen Welt arbeiten Automobilhersteller an der Verbesserung von Eigenschaften wie Benzinverbrauch und Langlebigkeit. Gerade bei Komponenten, die höchsten Belastungen ausgesetzt sind, wie die Laufflächen von Motorenzylindern, entscheiden die Oberflächenstrukturen über Leistungsfähigkeit und Effizienz. Hier können sich schon feinste Abweichungen spürbar auf den Kraftstoffverbrauch auswirken. In vielen Jahren der Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie hat NanoFocus spezialisierte Prozesswerkzeuge entwickelt, mit denen sich diese Strukturen messen und auf Grundlage klarer Kennwerte auswerten lassen.

Mit dem weltweit technologisch einmaligen μ surf cylinder lassen sich die Innenwandungen von Motorenzylindern dreidimensional bis in den Nanometerbereich analysieren. Im Gegensatz zu anderen Methoden arbeiten die NanoFocus-Systeme bei der Analyse dieser Feinstrukturen völlig zerstörungsfrei und berührungslos. Sie können direkt am Motorblock eingesetzt werden und liefern schneller als jedes andere Verfahren aussagekräftige und hochpräzise Messdaten. Der μ surf cylinder wird deshalb von großen Automobilherstellern wie VW nicht nur in der Entwicklung neuer Motorentypen eingesetzt, sondern auch zur Kontrolle und Auswertung begleitend zum laufenden Produktionsprozess.



Neue Anforderungen an Messsysteme

Die große Nachfrage nach NanoFocus-Messsystemen im Automobilbereich ist ein Zeichen für die Innovationskraft und den hohen Kundennutzen unserer Systeme. Bei der Bearbeitung von Oberflächen werden in der Automobilindustrie zunehmend Laser- und Plasmaverfahren eingesetzt, Verfahren, bei denen mechanische Messsysteme an ihre Grenzen kommen und nur unzureichende Ergebnisse liefern. NanoFocus-Systeme gehören zu den wenigen, die diese neuen Anforderungen bereits investitionssicher erfüllen können. NanoFocus entwickelt hier in Partnerschaften mit der Automobilindustrie grundlegende Industriestandards. Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit sind innovative Prozesswerkzeuge, die in immer mehr Produktionen eingesetzt werden und durch welche sich die Motorenqualität nachweisbar verbessern lässt. Der μ surf cylinder ist ein Beispiel dafür, wie sich das Anwendungswissen von NanoFocus zum industriellen Produktionsstandard entwickelt.



Zerstörungsfreie Oberflächenanalyse mit dem μ surf cylinder.

Vertrauen durch Kooperation



Die Ingenieure von NanoFocus arbeiten als Entwicklungspartner der Hersteller, um ein Unternehmen technologisch weiterzuentwickeln und um ihm zu helfen, auch anspruchsvolle Messaufgaben zu lösen. Die Produktionsbereiche und Projekte, in denen die NanoFocus-Systeme eingesetzt werden, zeichnen sich durch komplexe Rahmenbedingungen und kontinuierliche Entwicklungsprozesse aus.

Dabei geht es um Messanforderungen, die sich meist nicht durch vorgefertigte Lösungen und statische Abläufe bewältigen lassen. Die Grundlagen eines erfolgreichen Projekts liegen deshalb in einer engen, vertrauensvollen Partnerschaft und einer langfristigen Zusammenarbeit auf höchstem technischen Niveau.

Melanie Jauernick
Volkswagen AG
(B. Sc.)
Tribologie, Hohnung,
optische Oberflächen-
messtechnik



»In der Produktion bedeutet der μ surf cylinder vor allem einen großen Zeitvorteil für uns. Die Kontrolle der Zylinderlaufflächen kann jetzt viel schneller erfolgen, ohne dass wir Abstriche bei der Messgenauigkeit machen müssen. In der Qualitätskontrolle ist NanoFocus eine absolute Grundlage für uns; Fertigung und Qualitätssicherung stützen sich auf die Daten der NanoFocus-Systeme.

Messaufgaben und Umgebungsbedingungen können sich auch in der Produktion fortlaufend ändern. Hier gehen die Experten von NanoFocus auf unsere Wünsche ein und helfen uns jederzeit bei allen Anpassungen. Von dem Einsatz, der Kompetenz und der Flexibilität von NanoFocus bin ich wirklich begeistert.«

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



»Wir können mit dem μ surf cylinder schnell und zerstörungsfrei 3D-Oberflächendaten erfassen, in einer Weise, wie es so vorher nicht möglich war.

Das Knowhow 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.«

Oberflächen. Veredlung.

NanoFocus garantiert optimale Materialeigenschaften

Für viele Beschichtungen und feinste Oberflächenstrukturen sind die NanoFocus-Anwendungen zur Entwicklung und Prozesskontrolle technologisch führend. Die Genauigkeit unserer Systeme prägt bereits heute Messnormen und Standards bei einer großen Bandbreite von Produktionsverfahren.

Bei zahlreichen Entwicklungen und Herstellungsverfahren in der Industrie kommt es entscheidend auf eine präzise Oberflächenanalyse an. Eigenschaft und Qualität entscheiden sich an der Oberfläche von Materialien. Die dreidimensionale Vermessung und Analyse dieser Strukturen ist seit Jahren eine Kernkompetenz der NanoFocus AG.

So nutzt beispielsweise ThyssenKrupp Steel seit langem unsere optischen 3D-Analysesysteme, um die spezifische Oberflächenstruktur von Stahlblechen zu kontrollieren. Ein anderer Einsatzbereich ist die exakte Kontrolle von Schnittkanten bei Rasierklingen. Hier vertraut Schick-Wilkinson, einer der größten Hersteller in dieser Branche, der Inspektion und

Produktionskontrolle durch die μ surf-Systeme von NanoFocus. Auch in der Druckindustrie werden die Oberflächen von Druckwalzen mit unserer Messtechnologie exakt vermessen, ebenso wie die Feinstruktur von kristallinen Oberflächen bei der Entwicklung von effizienteren Solarmodulen.

Die Liste der unterschiedlichen Einsatzbereiche und Anwendungen des NanoFocus-Messknowhows ließe sich fortsetzen – sie alle zeigen die Erfahrung und das jahrelange Methodenwissen, über das unsere Applikationsingenieure verfügen, wenn es um anspruchsvolle Oberflächenanalysen im Mikro- und Nanobereich geht.





Mobile und robuste Messsysteme für den Praxis-einsatz.

Hochwertige und robuste Autolackierungen

BASF Coatings gehört zu den führenden Herstellern von Autolacken. Im Bereich der Erstlackierung von Automobilkarosserien sind für BASF Coatings anspruchsvolle Oberflächenmessungen unverzichtbar, um die Qualitätskontrolle und Produktentwicklung zu ermöglichen. Die Experten des Chemieunternehmens müssen hierbei nicht nur den unterschiedlichen Vorgaben der jeweiligen Automobilhersteller genügen, man arbeitet auch fortwährend an der Verbesserung und den idealen Eigenschaften moderner Autolackierungen. Das Schlüsselwort heißt »Appearance«;

hierunter versteht man das Gesamterscheinungsbild einer Autolackierung und damit letztlich auch einen großen Teil des Qualitätseindrucks, den ein Käufer von einem Auto hat.

In dieses Erscheinungsbild fließen die unterschiedlichsten Parameter und Herstellungsverfahren ein, angefangen von der Oberflächenstruktur des Stahlblechs und sämtlicher Lackschichten bis hin zur Klarlackversiegelung. Alle diese Schichten können von BASF Coatings nun erstmals mit nur einem System hochpräzise analysiert werden – mit dem usurf mobile.

■ BASF
The Chemical Company

Gemeinsam Neues erreichen



The Chemical Company

Die BASF Coatings profitiert von den überragenden Messeigenschaften und der unkomplizierten und robusten Praxistauglichkeit der NanoFocus-Technologie. Mit dem µsurf mobile optimieren die Lackspezialisten das Erscheinungsbild und die Eigenschaften hochwertiger Autolackierungen.

Timm Plueck
BASF Coatings GmbH
Verfahrenstechnik
Applikationsprozesse

»Die BASF Coatings GmbH, als einer der führenden Lackhersteller für die Automobilserienlackierung, ist bei der Beurteilung von Oberflächen an einer Karosserie mit vielfältigen Aufgaben konfrontiert. Jeder Autohersteller hat dabei andere Anforderungen und Problemstellungen, welche mit der zur Verfügung stehenden Messtechnik beschrieben werden müssen.

Hierbei ist das μ surf mobile ein großer Fortschritt, denn es kombiniert verschiedene herkömmliche Messverfahren zur Beschreibung von Oberflächen und bereitet diese mit Kenngrößen und grafischen Darstellungen auf. Dadurch ist eine bessere Vergleichbarkeit gegeben. Als großer Vorteil dieser Messtechnologie können vom Substrat bis hin zum Klarlack alle Oberflächen mit dem μ surf mobile vermessen werden.

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



Elektronik. Miniaturisierung.

Industrieproduktion in kleinsten Dimensionen

Im Unterhaltungs- und Informationssektor werden Halbleiterelemente und Elektronikbauteile immer kleiner und leistungsfähiger. Mit den weltweit schnellsten Messsystemen ermöglicht NanoFocus die hochgenaue Messung und Kontrolle im Bereich kritischer Produktionsnormen.

Immer mehr Leistung in immer kleinerem Volumen – was der Endkunde an seinem Tablet-PC oder Smartphone bewundert, das setzt sich auch im Innenleben der Geräte fort. Die ständig steigende Funktions- und Leistungsdichte bei der Unterhaltungselektronik definiert die zentrale Herausforderung an Produktion und Qualitätskontrolle. »Critical Dimensions« ist der Oberbegriff, unter dem diese Anforderungen zusammengefasst werden. Die Abstände der Halbleiterelemente, die Ebenheit und Dicke der Verbindungsbahnen und Schichten – diese »kritischen Abmessungen« bewegen sich im Mikro- und Nanometerbereich. Beim Packaging werden kleinste Bauteile wie Chips, Kondensatoren und Halbleiter zu einzelnen lötbaren Komponenten verbunden. Kleinste Lötperlen werden in sogenannten Ball Grid Arrays angeordnet, um noch mehr Anschlüsse auf einem Bauteil unterzubringen.

Der schnellste Konfokalsensor der Welt

NanoFocus hat seit vielen Jahren ein großes Knowhow bei der Messung, Analyse und Qualitätskontrolle dieser kritischen Abmessungen im Elektronikbereich. Unser Wissen um Messanwendungen, optische Herausforderungen und Automatisierungsprozesse geht weit über ein einzelnes Messsystem hinaus. Zahlreiche unserer Systeme werden erfolgreich in unterschiedlichen Entwicklungs- und Produktionsumgebungen eingesetzt.

Wir überprüfen den Aufbau- und Verbindungsprozess von Halbleitern in den verschiedensten Prozessstufen. Immer geht es um feinste Abstände, Höhen, Breiten und spezifische Anordnungen. Hier ist es besonders wichtig, über eine schnelle Sensortechnik zu verfügen, z. B. über den μ sprint von NanoFocus – den schnellsten Konfokalsensor der Welt.





Prozesswerkzeuge für »Critical Dimensions«

Große Elektronikkonzerne wie Samsung und TDK-EPCOS nutzen das Knowhow und die Systeme von NanoFocus in der Entwicklung und Produktion von Halbleitern und anderen Elektronikkomponenten. Unsere flexiblen Systeme lassen sich dabei an unterschiedliche Anforderungen und Rahmenbedingungen anpassen. Für Unternehmen, die Elektronikfertigung im Bereich der Critical Dimensions betreiben, sind das langjährige Wissen und die Prozesswerkzeuge von NanoFocus eine Möglichkeit, Innovationen zu verwirklichen und eine produktionsnahe schnelle Qualitätskontrolle zu verwirklichen. Die Miniaturisierung im Elektronikbereich wird weiter voranschreiten und NanoFocus begleitet diesen industriellen Megatrend als Entwicklungspartner der Industrie.



μsprint – mit dem schnellsten Konfokalsensor der Welt.

Medizintechnik. Zuverlässigkeit.

Sichere Medizinprodukte durch NanoFocus-Oberflächenanalysen

In vielen Bereichen moderner Medizintechnik ermöglichen Systeme wie das μ surf custom technischen Fortschritt im Dienste des Patienten, von der Implantattechnologie bis zur Behandlung von Herzkranzgefäßen.

Die Herstellung von bioverträglichen, robusten und haltbaren Implantaten erfordert einen besonderen Umgang mit den Oberflächen der eingesetzten Materialien. Bei solchen Produkten ist der Therapieerfolg entscheidend abhängig von der dreidimensionalen mikroskopischen Oberflächenstruktur all jener Bauteile, die direkt mit dem Körpergewebe in Kontakt kommen.

NanoFocus verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Analyse und Auswertung solcher Oberflächendaten. Dieses Anwendungswissen wird von den unterschiedlichsten Herstellern zur Entwicklung und Kontrolle ihrer Medizinprodukte eingesetzt. Beispiele sind die Qualitätssicherung von Dentalimplantaten durch den Schweizer Medizintechnikspezialisten Straumann oder die Oberflächenkontrolle bei der Stent-Entwicklung

zur Behandlung von Herzkranzgefäßen. Auch bei der Kontrolle wichtiger dreidimensionaler Eigenschaften winziger Blutsensoren liefern die NanoFocus-Systeme seit Jahren auch produktionsnah schnell zuverlässige Messwerte.

Innovations-Award für NanoFocus in der Medizinbranche

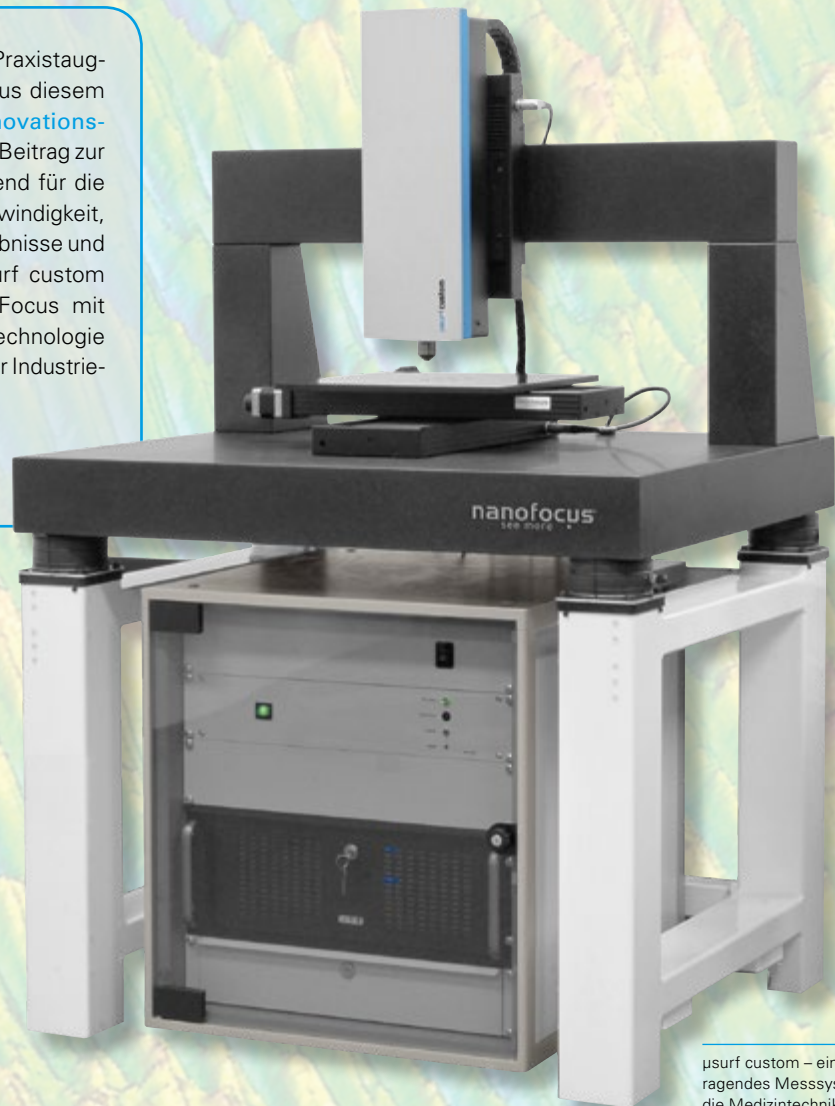
Die NanoFocus-Systeme, die hier und in anderen Bereichen zum Einsatz kommen, sind Speziallösungen, die an die jeweiligen medizintechnischen Anforderungen angepasst wurden. Durch dieses »Customizing« eines durch viele Entwicklungsprojekte erworbenen Anwendungswissens verfügt NanoFocus über eine herausragende Kompetenz in der Analyse von medizinisch relevanten Oberflächen und Materialien.



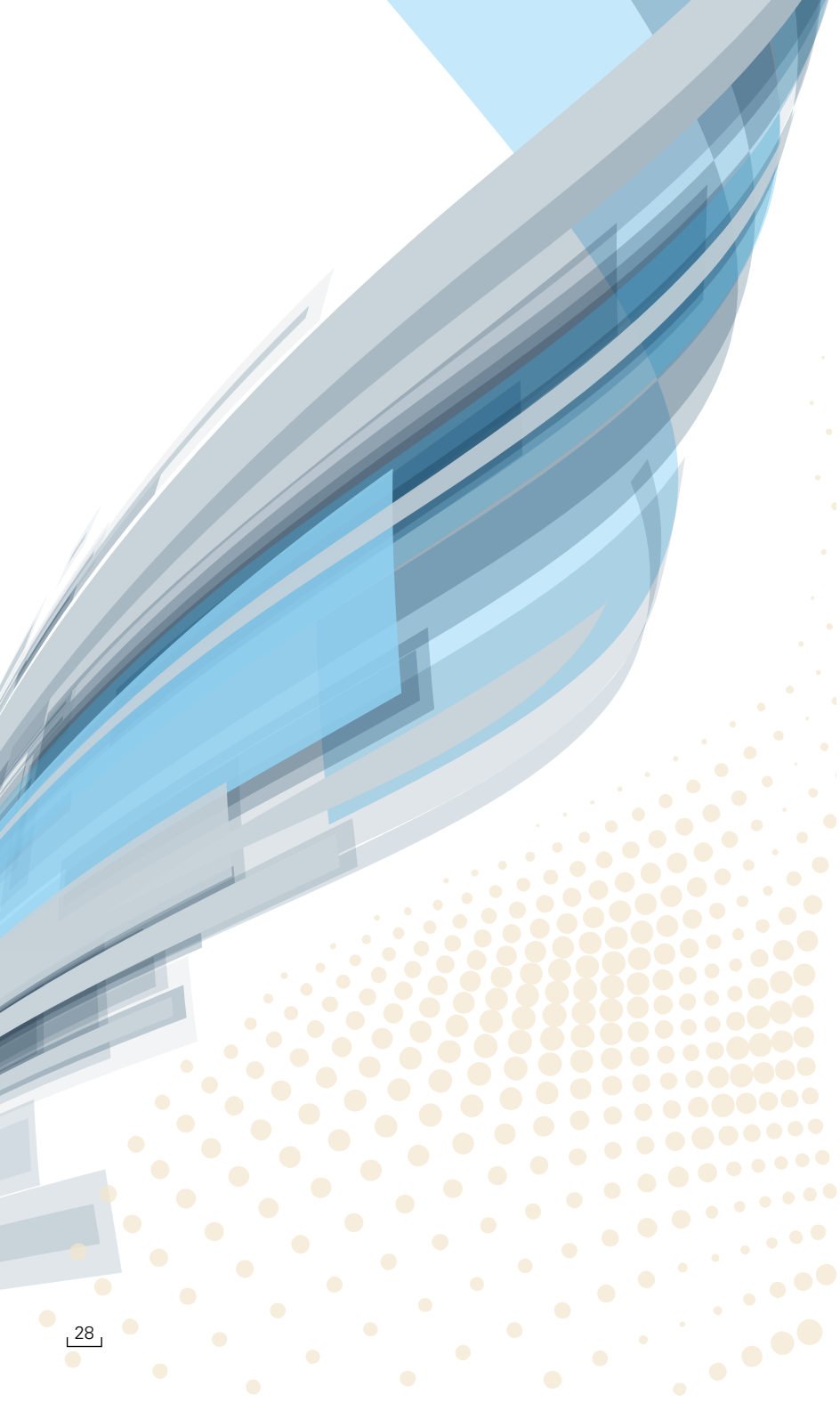
Die technische Flexibilität und die hohe Praxistauglichkeit der μ surf custom-Reihe wurde aus diesem Grund auch mit dem **MEDTEC EMDT Innovations-Award** in der Kategorie »Herausragender Beitrag zur Branche« ausgezeichnet. Ausschlaggebend für die Auszeichnung waren die hohe Messgeschwindigkeit, die bemerkenswerte Genauigkeit der Ergebnisse und eine gute Bedienfreundlichkeit. Das μ surf custom ist ein gutes Beispiel dafür, wie NanoFocus mit einer technologisch führenden Basistechnologie unterschiedlichste Innovationsfelder in einer Industriebranche erschließen kann.

MEDTEC
Europe | **emdt** | Innovation
Awards

WINNER



μ surf custom – ein herausragendes Messsystem für die Medizintechnik.



Aktie 2011

Investor Relations ▷31
Equity Story ▷33
Aktiendaten ▷34
Corporate Governance ▷35
Bericht des Aufsichtsrats ▷39

Aktie 2011



Kursverlauf und Analysteneinschätzungen

Der Kursverlauf der NanoFocus-Aktie bewegte sich während des Großteils des Berichtszeitraums unter dem des Vergleichsindex Entry Standard. Nach einem Rückgang im August 2011 konnte die Aktie über längere Zeit nur seitwärts pendeln. Das erfolgreiche Geschäftsjahr 2011 und die guten Aussichten der Leitmesse Control 2012 konnten allerdings wieder Vertrauen generieren und ließen zuletzt die Aktie wieder auf knapp 3 EUR klettern und den Abstand zur Benchmark deutlich verkleinern.

Die NanoFocus AG erreichte erfolgreich ihre Umsatzguidance im vorher kommunizierten Normal Case (8 bis 8,5 Mio. EUR), mit einem Umsatz von 8,2 Mio. EUR und einem positiven Nettoergebnis. Auch die prognostizierte EBIT-Rendite von 3 % bis 5 % wurde mit 2,7 % nur geringfügig unterschritten. Zum Jahresende konnten nicht alle Umsätze aufgrund von internationaler Versandabwicklung dem Geschäftsjahr zugeordnet werden, sonst wäre die EBIT-Rendite am oberen Ende des prognostizierten Korridors gewesen. Die Analysteneinschätzungen lagen am oberen Ende des eigenen Planungsszenarios.

Die allgemeine Börsenstimmung war aufgrund der Auswirkungen der Eurokrise und der unterschiedlichen volkswirtschaftlichen Einschätzungen und Ist-Ergebnisse sehr volatil. Der DAX schwankte über 2.000 Indexpunkte im Berichtszeitraum. Die erhöhten Risikoprämien waren insbesondere für Micro- und Small-Caps sehr belastend.

Das Unternehmen erreichte für 2011 wieder ein zweistelliges Wachstum.

Die Einschätzung der Analysten für die NanoFocus-Aktie lag in 2010 durchschnittlich bei einem Kursziel von 6 EUR. Die Analysten empfahlen durchgängig die Aktie zum Kauf. NanoFocus fühlt sich durch diese Einschätzungen bestätigt.

Investor-Relations-Tätigkeit

Turnusgemäß wurden zahlreiche Investorengespräche durchgeführt. Das Geschäftsmodell und die Marktchancen der NanoFocus AG wurden auf verschiedenen nationalen Analystenkonferenzen vorgestellt. Zudem präsentierten wir das Unternehmen international bei Round-Table-Gesprächen und interessierten Investoren. Aktionäre und institutionelle Investoren wurden vor Ort besucht.

Auch in 2011 wurde die NanoFocus AG wieder auf zahlreichen Kapitalmarktveranstaltungen vorgestellt. Im Juni auf der Spectaris Analystenkonferenz mit einer ausführlichen Unternehmenspräsentation und ergänzenden One-on-Ones. Im November mit One-on-Ones auf dem Eigenkapitalforum. Daneben waren wir das ganze Jahr auf diversen Investorenterminen präsent und führten auch dort weitere One-on-One-Gespräche durch.

Weiterhin ein erfolgreicher Ausblick

Die Zeichen für weiteres Wachstum in 2012 stehen für die NanoFocus AG erneut gut. Sowohl in der Automobil- als auch in der Elektronik- und Halbleiterindustrie bestehen sehr gute Aussichten. Daneben ist auch der Medizintechnikbereich unverändert stark. Hier wurde NanoFocus jüngst mit einem Innovationspreis, dem MEDTEC-Award für herausragende Innovationen, ausgezeichnet.

Das Produkt μ surf cylinder zur Motoreninspektion ist mittlerweile bei Premiumautomobilherstellern etabliert, der μ sprint sensor ist im Elektronik- und Halbleiterbereich bei weltweit erfolgreichen Elektronikunternehmen im Einsatz. Wir rechnen in diesen beiden Bereichen mit erheblichen Investitionen. Weitere neue Projekte im Automobilbereich lassen uns für die kommenden Jahre optimistisch sein.

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

Weiterhin wurde in neue Technologieplattformen investiert, die ab Ende des Geschäftsjahres 2012 marktreif sind. Hierzu zählen eine Auftragsentwicklung im Medizinbereich und eine Innovation für die Automobilindustrie.

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

Wir sehen die NanoFocus-Aktie mit einem guten bis sehr guten Potenzial für das weitere Geschäftsjahr 2012/2013.



Die NanoFocus AG ist als optoelektronisches Hightech-Unternehmen spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und Vermarktung weltweit führender optischer 3D-Oberflächenmesstechnik zur Qualitätskontrolle, Steigerung der Effizienz in der Produktion und zur Produktionskontrolle.

Die Wachstumsmärkte der optischen Messtechnik und der Mikro- und Nanotechnik bilden die solide Basis eines zweistellig wachsenden und zukunftsfähigen Geschäftsmodells.

NanoFocus hat mithilfe innovativer Ingenieurdienstleistungen und modernster Software erfolgreich den Einstieg in zahlreiche Industriebereiche vollzogen, darunter Forensik, Medizintechnik, Solarindustrie, Elektronik und in die Automobilbranche. Auch der

steigende Bedarf an ressourcenschonenden und energieeffizienten Produkten und Herstellungsverfahren stellt einen Wachstumstreiber für die NanoFocus AG dar. Zwei Beispiele für diesen Trend sind das neue System μ surf solar zur Verbesserung der Effizienz von Solarzellen und der μ surf cylinder zur Optimierung der Langlebigkeit von Motoren und zur Reduzierung des Benzinverbrauchs.

Mit dem μ surf cylinder ist NanoFocus mittlerweile weltweiter Innovationsführer im Bereich Zylinderinspektion. Hier besteht in den folgenden Jahren für NanoFocus erhebliches Umsatzpotenzial in der Automobilindustrie. Die Geräte werden bereits international von führenden Automobilherstellern mit großem Erfolg und großer Kundenzufriedenheit

eingesetzt. Mit der Technologieplattform μ sprint – dem schnellsten und gleichzeitig präzisesten Konfokalsensor weltweit – verfügt NanoFocus über ein System zur taktzeitgerechten und produktionsnahen Qualitätssicherung auch in großen Stückzahlen. Die Basistechnologie stammt aus dem Haus der Siemens AG und wurde durch die NanoFocus AG erfolgreich technologisch weiterentwickelt. Der μ sprint sensor wird seit Jahren von führenden Unternehmen im Elektronik- und Automobilbereich (z.B. Samsung, Bosch) eingesetzt.

Weitere Marktführer und deren Zulieferer aus den Branchen Automobil und Elektronik zeigen bereits großes Interesse an den NanoFocus-Lösungen zur produktionsnahen Qualitätssicherung.

Der Schwerpunkt der NanoFocus AG liegt aktuell und künftig im nachhaltigen Projektgeschäft mit Schlüsselanwendern. Hier besitzt das Unternehmen einen Innovations- und Marktvorsprung durch seine intensive Kundenbetreuung und eine hohe branchenspezifische Entwicklungskompetenz. Das Wachstum der NanoFocus AG generiert sich durch Wiederholkäufe großer Projektpartner, auf Grundlage gemeinsamer Innovationen und einer langjährig gewachsenen engen Technologiepartnerschaft (Kundenstandards).

Die Hauptzielrichtung der NanoFocus AG sind hierbei die produktionsnahen und produktionskontrollierenden Bereiche bis hin zur Ausstattung ganzer Produktionslinien. Skaleneffekte beim

Umsatz ergeben sich durch den großen Investitionsbedarf vieler Industriekunden bei der immer anspruchsvoller werdenden Qualitätskontrolle und nanometergenauen Prozessmesstechnik sowie durch Anwachsen der Projektvolumina.

Wir planen für 2012 ein erneutes zweistelliges Umsatzwachstum auf mind. 9 Mio. EUR. Der geplante Gewinn pro Aktie (EPS) liegt bei ca. 0,12 EUR. Für das Jahresergebnis 2012 bedeutet dies eine Gewinnerwartung von ca. 325 TEUR.

Für das aktuelle und das geplante Unternehmenswachstum sind die weitere Erschließung des asiatischen Marktes und eines Teils der BRIC-Staaten sowie der strategische und selektierte Partnervertrieb von großer Bedeutung.

Aktiendaten

Aktiengesamtzahl	2.794.816 Stück auf den Inhaber lautende Stückaktien
Höhe des Grundkapitals	2.794.816 EUR
Marktkapitalisierung	8.160.862 EUR zum 22. Mai 2012
Transparenzlevel	Entry Standard (Open Market)

Aktienstatistik 2011

52-Wochen-Hoch	4,00 EUR
52-Wochen-Tief	2,33 EUR
Gehandelte Stückzahl aller Börsenplätze Inkl. Xetra auf Tagesbasis (1-Jahres-Basis)	ø 3.345 Stück pro Handelstag (1. Januar - 31. Dezember)

Unternehmensinformationen

Gründungsdatum	Gründung am 24. August 1994 in der Rechtsform der GmbH. Formwechselnde Umwandlung in eine AG durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 26. Oktober 2001
Rechnungslegungsstandard	HGB
Ende des Geschäftsjahres	31. Dezember
Handelsaufnahme	14. November 2005, Wertpapierprospekt seit 2006
Deutsche-Börse-Listing-Partner	/BAADER/ Wertpapierhandelsbank AG, München
Handelsmodell	Fortlaufende Auktion mit Spezialist (FAMS) CloseBrother Seydler
Wertpapierkennnummer/ISIN	540 066, DE 0005400667
Bloomberg	N2F.GR
Freefloat-Marktkapitalisierung	3.964.235 EUR zum 22. Mai 2012

Börsennotierung

	Xetra (fortlaufende Auktion mit Spezialist), Frankfurt im Open Market (Entry Standard), München (M:access , seit 1. Februar 2007), Berlin, Bremen, Düsseldorf, Stuttgart (Freiverkehr)
Instrumentenart	(Gattung) Nennwertlose Inhaber-Stammaktien



Ihr Ansprechpartner:
Kevin Strewginski
Investor Relations

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

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats zum Deutschen Corporate Governance Kodex 2011
der NanoFocus AG
ISIN-Kennnummer: DE 0005400667
Wertpapierkennnummer: 540 066, Entry Standard

Ihr Ansprechpartner:
Joachim Sorg
Finanzvorstand, CFO

Tel. +49 208 62 000 54
sorg@nanofocus.de
nanofocus.de

Die NanoFocus AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG. Sie ist daher nicht verpflichtet, gemäß § 161 AktG eine Compliance-Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abzugeben.

Um das Vertrauen der Aktionäre, der Kunden und Mitarbeiter in die Leitung, Überwachung und Transparenz der NanoFocus AG zu erhalten und weiter zu fördern, hat die Gesellschaft dennoch beschlossen, eine freiwillige Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abzugeben.

Gemeinsame Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der NanoFocus AG, Oberhausen (nachfolgend auch „Gesellschaft“ genannt) zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ (nachfolgend auch „DCGK“ genannt) gemäß § 161 AktG:

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 26. Mai 2010 (bekannt gemacht am 2. Juli 2010) mit den in der Erklärung vom 30. Dezember 2010 genannten Ausnahmen entsprochen wurde.

Vorstand und Aufsichtsrat der NanoFocus AG erklären ferner gemäß § 161 AktG, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der am 2. Juli 2010 veröffentlichten Fassung vom 26. Mai 2010 mit Ausnahme der nachfolgend erläuterten Abweichungen auch künftig entsprochen wird:

Abweichungen bezüglich Empfehlungen mit Begründung:

Ziffer 2.3.1, 2.3.3 (Briefwahl)

Die Empfehlung des DCGK zur Unterstützung der Aktionäre bei der Briefwahl besteht erst seit der ergänzten Fassung des DCGK vom 26. Mai 2010, wobei der DCGK jedoch keine Empfehlung des Inhalts abgibt, dass eine Briefwahl generell angeboten werden soll, sondern lediglich im Falle des Stattfindens einer Briefwahl eine Unterstützung der Aktionäre bei der Briefwahl empfiehlt.

Der Vorstand wird vor jeder Einberufung einer Hauptversammlung eingehend prüfen, ob er von dieser Regelung Gebrauch macht und eine Briefwahl vorsieht. Die praktische Umsetzung der Briefwahl ist zurzeit – also zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Entsprechenserklärung – noch mit vielen Rechtsunsicherheiten behaftet. Die Briefwahl bringt zudem im Vergleich zu der von der NanoFocus AG angebotenen Möglichkeit, dem weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft eine Vollmacht mit entsprechenden Weisungen zu erteilen, den Aktionären bei der persönlichen Wahrnehmung ihrer Rechte keinen erkennbaren Mehrwert. Sofern von der Regelung Gebrauch gemacht wird, wird die Gesellschaft auf ihrer Internetseite Formulare für die Briefwahl veröffentlichen und ihre Aktionäre bei der Briefwahl unterstützen.

Ziffer 3.8 (D&O-Versicherung)

Ziffer 3.8 des Deutschen Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass beim Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft (D&O-Versicherung) ein entsprechender Selbstbehalt vereinbart werden soll. Entgegen den Empfehlungen zur D&O-Versicherung enthält die bestehende D&O-Versicherung, die die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossen hat, keinen Selbstbehalt für die Mitglieder des Aufsichtsrats.

Die NanoFocus AG ist diesbezüglich der Ansicht, dass verantwortungsvolles Handeln für alle Organmitglieder eine selbstverständliche Pflicht ist und dass das Engagement und die Verantwortung, mit denen die Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft ihre Aufgaben wahrnehmen, durch einen solchen Selbstbehalt nicht verbessert werden können.

Ziffer 4.1.5 (Besetzung von Führungspositionen)

Die Gesellschaft verfügt derzeit neben den Mitgliedern des Vorstands über lediglich acht Mitarbeiter in Führungspositionen. Soweit sich aus dieser geringen Anzahl von Mitarbeitern in Führungspositionen keine besonderen Sachzwänge bei der Besetzung von Führungsfunktionen ergeben, wird der Vorstand bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt („Diversity“) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.

Ziffer 4.2.3, 4.2.4 und 4.2.5 (Vergütung des Vorstands)

Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes. Die variablen Vergütungsbestandteile der Vorstandsbezüge haben daher keine mehrjährige Bemessungsgrundlage. Für außerordentliche Entwicklungen ist keine Begrenzungsmöglichkeit vereinbart.

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Vorstandsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht im Corporate-Governance-Bericht aus.

Ziffer 5.1.2 (Aufgaben und Zuständigkeiten des Aufsichtsrats)

Der Vorstand der Gesellschaft besteht nur aus drei Mitgliedern. Soweit sich aus dieser geringen Anzahl von Mitgliedern des Vorstands keine besonderen Sachzwänge bei der Besetzung von Vorstandspositionen ergeben, wird der Aufsichtsrat bei der Besetzung von Vorstandspositionen im Unternehmen auf Vielfalt („Diversity“) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.

Ziffer 5.2 (Aufgaben und Befugnisse des Aufsichtsratsvorsitzenden)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet. Der Aufsichtsratsvorsitzende kann dementsprechend nicht Vorsitzender von Ausschüssen sein.

Ziffer 5.3.1, 5.3.2 und 5.3.2 (Bildung von Aufsichtsratsausschüssen)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet.

Ziffer 5.4.1 (Zusammensetzung des Aufsichtsrats)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher aus Sachzwängen für seine Zusammensetzung keine konkreten Ziele benannt, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und Vielfalt („Diversity“) berücksichtigen. Es war daher auch nicht möglich, bei diesen konkreten Zielen insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorzusehen. Aus diesem Grund können die Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung diese Ziele nicht berücksichtigen und es kann die Zielsetzung des Aufsichtsrats sowie der Stand der Umsetzung nicht veröffentlicht werden.

Ziffer 5.4.6 (Vergütung des Aufsichtsrats)

Da der Aufsichtsrat der Gesellschaft derzeit keine Ausschüsse gebildet hat, können der Vorsitz und die Mitgliedschaft in Ausschüssen nicht gesondert bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder berücksichtigt werden.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder erfolgt ausschließlich nach festen Anteilen. Um unabhängig arbeiten und Entscheidungen treffen zu können, wird der Aufsichtsrat nicht variabel bzw. erfolgsorientiert vergütet.

Die Gesellschaft legt die Gesamtbezüge aller Aufsichtsratsmitglieder entsprechend der gesetzlichen Regelung im Anhang des Jahresabschlusses offen und weist sie nicht individualisiert und aufgegliedert nach Bestandteilen im Corporate-Governance-Bericht aus.

Ziffer 6.1 (Veröffentlichung von Insiderinformationen)

Die Gesellschaft ist nicht gemäß § 15 WpHG zur Veröffentlichung von Insiderinformationen verpflichtet, da die Aktien nicht an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die unverzügliche Veröffentlichung erfolgt daher nur von im Tätigkeitsbereich des Emittenten eingetretenen Tatsachen auf dessen Internetseiten, wenn diese wegen ihrer Auswirkungen auf die Vermögens- oder Finanzlage oder auf den allgemeinen Geschäftsverlauf des Emittenten geeignet sind, den Börsenpreis der Aktien des Emittenten erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 6.2 (Mitteilungspflichten bei Veränderungen von Anteilen)

Die Gesellschaft unterliegt nicht den Mitteilungspflichten nach § 21 WpHG, da die Aktien nicht zum Handel an einem organisierten Markt zugelassen sind.

Die Gesellschaft wird Veränderungen der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligungen daher nur dann veröffentlichen, wenn diese eine wesentliche Veränderung im Sinne des § 17 Abs. 2 lit. a) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen in der Fassung vom 23. Mai 2011 für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse (Teilbereich Entry Standard) darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Veränderung der an der Gesellschaft gehaltenen Beteiligung geeignet ist, den Kurs der Aktie erheblich zu beeinflussen.

Ziffer 7.1.1 und 7.1.2. (Rechnungslegung)

Die Gesellschaft ist nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes. Sie ist daher nicht verpflichtet, Zwischenmitteilungen oder Quartalsfinanzberichte zu veröffentlichen.

Die Gesellschaft folgt den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse in der Fassung vom 23. Mai 2011 (Teilbereich Entry Standard). Gemäß § 17 Abs. 2 lit. b) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen geprüften Jahresabschluss samt Lagebericht nach den für die Gesellschaft geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) oder nach International Financial Reporting Standards innerhalb von sechs Monaten nach Beendigung des für die Gesellschaft geltenden Berichtszeitraums auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Der geprüfte Jahresabschluss samt Lagebericht wird zusammen mit dem jeweiligen Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers oder dem Vermerk über dessen Versagung in deutscher oder englischer Sprache veröffentlicht.

Gemäß § 17 Abs. 2 lit. c) der Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse veröffentlicht die Gesellschaft einen Halbjahresbericht innerhalb von drei Monaten nach dem Ende des ersten Halbjahres eines jeden Geschäftsjahres auf den Internetseiten der Gesellschaft.

Abweichungen bezüglich Anregungen mit Begründung:**Ziffer 2.2.1 (Billigung des Vergütungssystems)**

Gemäß § 120 Abs. 4 AktG kann die Hauptversammlung von börsennotierten Gesellschaften unverbindlich ein Votum über die Billigung oder Missbilligung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließen. Da die Gesellschaft nicht börsennotiert im Sinne des Aktiengesetzes ist, ist diese Regelung für die Gesellschaft nicht anwendbar. Die Gesellschaft sieht es daher auch künftig nicht vor, dass die Hauptversammlung über die Billigung des Systems der Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließt.

Ziffer 2.3.4 (Übertragung der HV über moderne Kommunikationsmedien)

Die Gesellschaft verzichtet darauf, die Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien wie zum Beispiel das Internet zu übertragen. Angesichts der Größe der Gesellschaft und des überschaubaren Streubesitzes wäre der Aufwand unverhältnismäßig groß.

Ziffer 3.6 Satz 1 (Aufsichtsrat mit Arbeitnehmer- bzw. Aktionärsvertretern)

Ein mitbestimmter Aufsichtsrat liegt nicht vor. Die Regelung findet daher auf die Gesellschaft keine Anwendung.

Ziffer 5.2 (Bildung von Aufsichtsratsausschüssen)

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht satzungsgemäß aus lediglich drei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat daher derzeit keine Ausschüsse gebildet.

Ziffer 6.6 (Angaben zum Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern)

Der Besitz von Aktien von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wird, auch wenn er einen Anteil von 1 % aller von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien übersteigt, nicht im Corporate-Governance-Bericht angegeben. Die Gesellschaft gibt etwaigen Aktienbesitz der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder im jährlichen Geschäftsbericht an.

Oberhausen, Dezember 2011

Für den Vorstand
der NanoFocus AG
gez. Valentin

Für den Aufsichtsrat
der NanoFocus AG
gez. Terheyden

Diese Entsprechenserklärung ist auf der Internetseite der NanoFocus AG dauerhaft zugänglich gemacht unter www.nanofocus.de. Die nächste Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex werden der Vorstand und der Aufsichtsrat im Dezember 2012 abgeben.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der NanoFocus AG berät und begleitet den Vorstand des Unternehmens. Seine Aufgabe ist es, die Geschäftsentwicklung im Sinne der Anteilseigner zu kontrollieren. Als Vorsitzender des Aufsichtsrats möchte ich Sie deshalb wie in jedem Jahr über unsere Tätigkeit informieren.

In 2011 fanden fünf Aufsichtsratssitzungen statt und wir konnten uns ein umfassendes Bild über die Lage des Unternehmens machen. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand zu allen Fragen der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung informiert. Neben den turnusmäßigen Sitzungen hielten wir einen regelmäßigen Kontakt zu den Mitgliedern des Vorstands, um aktuelle und strategische Entwicklungen des Unternehmens zu erörtern.

Auf diese Weise war der Aufsichtsrat jederzeit über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NanoFocus AG informiert. Alle wichtigen Beschlüsse des Unternehmens wurden im Vorfeld mit dem Aufsichtsrat diskutiert und abgestimmt.

Strategisch gut gerüstet für die Zukunft

Mit der diesjährigen Hauptversammlung endet die Amtszeit des bestehenden Aufsichtsrats. In diese Amtszeit fielen eine Reihe wesentlicher Ereignisse und Entscheidungen. Eine wichtige Zäsur war das Ausscheiden des Unternehmensgründers Dr. Hans Hermann Schreier aus dem operativen Geschäft. Der Aufsichtsrat hat diesen Übergang frühzeitig in die Wege geleitet und gestaltet. Der neue Vorstand konnte sich schnell etablieren. Er hat die volle Unterstützung des Aufsichtsrats und genießt sein uneingeschränktes Vertrauen.

Die letzten Jahre waren geprägt von zum Teil sehr schwierigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Wirtschaftskrise stellte sicherlich die größte Bedrohung dar, die das Unternehmen in seiner bisherigen Geschichte zu bewältigen hatte. Die NanoFocus AG hat diese Zeit trotz zahlreicher Härten nicht nur gut gemeistert, sondern traf mit Unterstützung des Aufsichtsrats richtungsweisende Entscheidungen. Hervorzuheben ist hierbei die Akquisition der μ sprint-Technologie, durch welche sich NanoFocus neues strategisches Potenzial erschließen konnte. Ebenso sehen wir hier die verstärkte enge Zusammenarbeit mit Kunden, für die spezifische Lösungen entwickelt werden.



Ralf Terheyden
Vorsitzender des Aufsichtsrats



Die letzten beiden Geschäftsjahre standen im Zeichen einer Anpassung des Geschäftsmodells. Mit der stärkeren Ausrichtung als Premiumhersteller für kundenspezifische Prozesswerkzeuge ergeben sich für das Unternehmen sehr gute Marktchancen und Wachstumsmöglichkeiten. Der Aufsichtsrat hat diese strategische Fokussierung sehr eng begleitet und wird diesen Prozess auch zukünftig im Sinne der Aktionäre unterstützen.

Ausrichtung auf Ertragskraft und Gewinnlage

Der Aufsichtsrat hat es immer als eine seiner wichtigsten Kontrollfunktionen angesehen, gegenüber dem Vorstand auf eine Stärkung von Ertragskraft und Gewinnlage einzuwirken. Die Wirtschaftskrise stellte eine wesentliche Unterbrechung der organischen Wachstumsentwicklung dar. Sie war die Ursache dafür, dass NanoFocus hinter den gesteckten Zielen zurückgeblieben ist. Seit dem Ende der Wirtschaftskrise verläuft die Unternehmensentwicklung der NanoFocus AG positiv. Vor diesem Hintergrund wird besonderes Augenmerk auf die Stärkung der Ertrags- und Finanzkraft des Unternehmens zu richten sein. Hier besteht aus Sicht des Aufsichtsrats und der Unternehmensführung noch erhebliches Potenzial. Dieses gilt es zu erschließen.

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 24. April 2012 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Lagebericht unter Einbeziehung des Prüfungsberichts intensiv diskutiert. Der den Prüfungsbericht unterschreibende 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.

Besonderer Dank

Der Aufsichtsrat dankt den Aktionärinnen und Aktionären ausdrücklich für das entgegengebrachte Vertrauen in den letzten Jahren.

Wir möchten auch dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen Einsatz unseren Dank aussprechen. Wir sind zuversichtlich, dass das Unternehmen die richtigen strategischen Weichen gestellt hat. Die Technologie von NanoFocus ist ausgereift und weltweit branchenübergreifend einsetzbar. Die NanoFocus AG ist ein stabiles Unternehmen mit guten Zukunftschancen.

Ralf Terheyden

Vorsitzender des Aufsichtsrats



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 | USt.-ID-Nr. DE 169599353 | Registergericht: Duisburg HRB 13864

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Ralf Terheyden | Vorstand: Jürgen Valentin (Vorstandssprecher), Marcus Grigat, Joachim Sorg

Text und Konzeption: Michael Schneiberg, schneiberg.de | 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, VW, BASF, ThyssenKrupp, Wilkinson, Straumann, Samsung, TDK, Fotolia



FSC
www.fsc.org

MIX

Papier aus ver-
antwortungsvollen
Quellen

FSC® C048826



NanoFocus AG

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