

Geschäftsbericht 2015
Neue Dimension

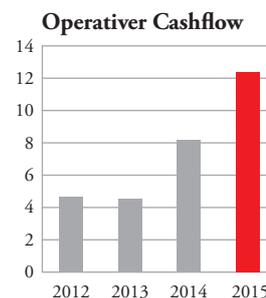
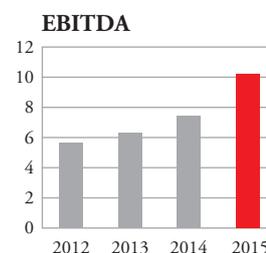
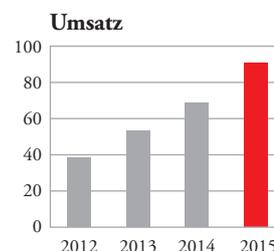
Nanogate-Konzern im Überblick

Bezogen auf den Nanogate-Konzern (nach IFRS, Angaben in TEUR)

	2015	2014
Umsatz	90.894	68.556
Gesamtleistung	94.787	71.114
Rohtragsmarge (in %, bezogen auf Gesamtleistung)	62,2	65,6
EBITDA	10.201	7.433
EBIT	3.003	2.458
EBT	616	813
Konzernergebnis	521	443
Ergebnis je Aktie (in Euro, unverwässert)	0,16	0,15
Bilanzsumme	123.849	108.499
Eigenkapital	51.286	42.307
Eigenkapitalquote (in %)	41,4	39,0
Liquide Mittel	22.743	17.796
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	12.344	8.175
Cashflow aus Investitionen (ohne externes Wachstum)	-9.620	-7.911
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	586	474
Umsatz je Mitarbeiter	156	145
Marktkapitalisierung zum Jahresende*	108.019	104.190
Dividende** (in Euro)	0,11	0,11

* Quelle Bloomberg, ** Vorschlag.

Angaben in MEUR



Inhalt

4	Vorwort	41	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
8	Rückblick 2015	42	Konzern-Bilanz
10	Strategie	43	Konzern-Kapitalflussrechnung
12	N-Metals® Chrome	44	Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung
13	Die Aktie	47	Konzern-Anhang
14	CSR	72	Bestätigungsvermerk
16	Bericht des Aufsichtsrats	73	HGB-Einzelabschluss im Überblick
19	Konzernlagebericht	74	Adressen / Impressum
40	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung		



A world of new surfaces

NANO GATE AG – A WORLD OF NEW SURFACES®

Nanogate ist ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen. Wir statten Materialien und Oberflächen mit neuen Eigenschaften aus und verbessern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Von den Vorteilen multifunktionaler Oberflächen profitieren Unternehmen und Verbraucher.

Mit Know-how und Technologie von Nanogate

- erhalten Oberflächen neue Funktionen.
- bekommen Kunststoffe zusätzliche Eigenschaften.
- werden Metalle veredelt.
- verbrauchen Heizungen weniger Energie.
- laufen Produktionsprozesse effizienter.
- entstehen neue Designs.

Durch Nanogate werden Produkte kostengünstiger, leistungsfähiger und umweltschonender. Mit einem umfassenden Technologieportfolio eröffnen wir für unsere Kunden eine neue Welt der Oberflächen auf Basis neuer Materialien. Als Innovationspartner bietet Nanogate seinen Kunden einzigartige Systemkompetenz – die Werkstoffentwicklung für Oberflächensysteme, die Serienbeschichtung unterschiedlicher Substrate sowie die Produktion und Veredelung vollständiger Kunststoffkomponenten.

Wir schaffen Werte. Für unsere Kunden, unsere Aktionäre, unsere Mitarbeiter sowie für die Umwelt und die Gesellschaft.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitarbeiter,

internationale Expansion und innovative Technologien sind wesentliche Eckpfeiler unseres anhaltenden Wachstumskurses. Sowohl im abgelaufenen Geschäftsjahr als auch zu Beginn des neuen Jahres erreichte Nanogate wichtige Erfolge beim Ausbau der Marktposition. Dazu trägt auch die im April 2016 vereinbarte Mehrheits-Übernahme des Kunststoff-Spezialisten Goletz bei. Unser laufendes Strategieprogramm zahlt sich zunehmend aus. Wir verzeichnen eine starke Geschäftsentwicklung und legen zugleich die Grundlage für weiteres Wachstum. Nanogate navigiert sich anhand der Wachstumsagenda Phase5 in eine neue Dimension. Nach dem Start des Programms im Jahr 2014 können wir heute eine erfreuliche Zwischenbilanz ziehen: Der Umsatz legte zwischen 2013 und 2015 um mehr als 70 Prozent zu. Unser operatives Ergebnis verbesserte sich im gleichen Zeitraum ungeachtet des Mitteleinsatzes für die Expansionsstrategie ebenfalls sehr stark. Zugleich erhöhten wir unser internationales Absatzpotenzial erheblich.

Unsere anhaltende Wachstumsstory und die abermals verbesserte Marktposition wurden im vergangenen Jahr auch von externer Seite gewürdigt: Im Oktober zeichnete die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY) die Nanogate AG als „Entrepreneur des Jahres“ aus. Die Jury würdigte vor allem Innovationskraft und soziales Engagement des Unternehmens. Diese renommierte Auszeichnung spornt uns an, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen.

Als ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen ist Nanogate bei zahlreichen Konzernen als langjähriger Innovationspartner für weltweit agierende Konzerne aus Branchen wie Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau und Gebäude/Interieur fest etabliert. Mit unseren Lösungen statten wir Oberflächen mit neuen Eigenschaften aus und sorgen so für einen erheblichen Mehrwert. Vor allem Glazing-Bauteile tragen erheblich zum Umsatzwachstum bei. Innovative Veredelungen von Nanogate, vor allem für Kunststoffe und Metalle, werden beispielsweise von renommierten Automobilherstellern der Premiumklasse sowie Anbietern von Haushaltselektronik und Möbeln eingesetzt. Auch Konzerne wie der Flugzeughersteller Airbus setzen auf unser Know-how. Weltweit ist Nanogate bereits in mehr als 30 Ländern aktiv und wird sein internationales Geschäft kontinuierlich erweitern, aktuell beispielsweise mit einer neuen Tochtergesellschaft in der Türkei. Neben einem starken Absatz in Asien erwartet der Konzern auch ein deutlich steigendes US-Geschäft. Zugleich erhöhen wir mit neuen Technologien sowie dem Ausbau unserer Wertschöpfungskette kontinuierlich unser Absatzpotenzial. Basierend auf den bisherigen Erfolgen durch unser Strategieprogramm Phase5 schaffen wir nun die Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Wir haben diesen Geschäftsbericht für das Jahr 2015 daher unter den Titel „Neue Dimension“ gestellt.

Operativ erreichte der Konzern erneut Bestmarken: Dank einer starken Nachfrage stieg der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 um knapp ein Drittel auf 90,9 Mio. Euro. Dabei profitierte der Konzern sowohl von einer starken Geschäftsentwicklung als auch von Konsolidierungseffekten. Im Schlussquartal verzeichneten wir zudem eine besonders hohe Nachfrage. Das operative Ergebnis (EBITDA) verbesserte sich trotz der Belastungen aus dem Expansionskurs sogar um rund 37 Prozent auf 10,2 Mio. Euro. Das internationale Geschäft gewinnt dabei zunehmend an Bedeutung. In den Ausbau der Marktposition, der Kapazitäten und des Technologieportfolios fließen unverändert erhebliche Mittel. Trotz dieser Belastungen erhöhte sich das Konzern-EBIT auf rund 3 Mio. Euro, während sich das Konzernergebnis auf 0,5 Mio. Euro verbesserte. Ungeachtet des hohen Mittelaufwands für die Expansion möchten wir unsere Aktionäre erneut am Unternehmenserfolg beteiligen und schlagen der Hauptversammlung vor, wie im Vorjahr eine Dividende von 0,11 Euro je Aktie auszuschütten. Mit einer besonnenen Dividendenpolitik

möchte die Gesellschaft einerseits den Wünschen ihrer Aktionäre nachkommen, andererseits auch den finanziellen Spielraum für die laufende Wachstumsstrategie sichern. Die gute Geschäftsentwicklung und die hohe Finanzkraft des Konzerns belegen auch die auf 22,7 Mio. Euro angewachsenen liquiden Mittel sowie der auf 12,3 Mio. Euro erheblich verbesserte operative Cashflow. Mit der wachsenden Geschäftstätigkeit erhöhte sich erneut die Zahl der Beschäftigten – konzernweit zählt Nanogate 2015 rund 600 Mitarbeiter.

Neben der starken operativen Entwicklung erreichte der Konzern im Berichtsjahr und den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres wichtige Meilensteine. Nanogate kann damit im Rahmen seines Wachstumsprogramms Phase5 seine langfristige Absatzbasis deutlich verbreitern:

- Zu den wichtigsten Schritten des Jahres 2015 zählt der Start der neuen Technologieplattform, die unter dem Namen N-Metals® Chrome vermarktet wird (siehe auch Seite 12). Mit dem Aufbau der neuen Technologie schaffen wir eine wirtschaftlich attraktive und zugleich umweltschonende Alternative zur Galvanisierung von Oberflächen. Wir adressieren damit einen attraktiven Markt und führen gegenwärtig mit zahlreichen Interessenten aussichtsreiche Gespräche für eine Umsetzung. Die Produktion soll in diesem Jahr in Betrieb gehen und ist das Herzstück unseres neuen Kompetenzzentrums für hochwertige Metalleanwendungen.
- Zudem haben wir die noch ausstehenden Anteile an der GfO AG übernommen. Aufgrund der guten Zusammenarbeit und der starken wirtschaftlichen Entwicklung seit dem Einstieg von Nanogate entschieden wir uns für den Erwerb der restlichen knapp 25 Prozent.
- Parallel erweiterte Nanogate sein Anwendungsspektrum. Dazu zählt in erster Linie der Einstieg in den Markt für Sicherheitstechnik. Der Bereich N-Glaze® Security umfasst die Lieferung von veredelten, bruchstärkeren Kunststoffscheiben, die beispielsweise bei Bussen eingesetzt werden können. Schutzvorrichtungen mit höchster Bruchfestigkeit und perfekter optischer Qualität werden bei vielen Anwendungen stärker nachgefragt. Daher erwarten wir mittelfristig ein Umsatzpotenzial im zweistelligen Millionenbereich. Überdies haben wir eine weitere Anwendungsklasse erschlossen: Für einen Automobilhersteller der Premiumklasse stellen wir Touchpads mit einer innovativen Beschichtung aus.

Das Jahr 2016 steht ganz im Zeichen der Expansion mit internationalen Projekten und innovativen Technologien. So hat beispielsweise unsere neue türkische Tochtergesellschaft den Betrieb aufgenommen. Wir prüfen zudem den Aufbau weiterer internationaler Standorte. Überdies soll die Produktion im Rahmen der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome starten. Unverändert zählt auch externes Wachstum weiterhin zu unseren Optionen, den Konzern voranzubringen. Parallel setzt Nanogate darauf, seine Wertschöpfungskette zu ergänzen und möchte stärker das lukrative Komponentengeschäft erschließen. Auf Basis unseres vorhandenen Know-hows und der langjährigen Erfahrung in der Serienproduktion möchten wir unser Leistungsspektrum verbreitern. Ziel ist es, als Innovationspartner im Auftrag internationaler Konzerne vermehrt die Verantwortung für komplette Komponenten zu übernehmen, nachdem wir bislang teilweise auch Bauteile gefertigt haben. Als Systemhaus verfügen wir über die notwendigen Kompetenzen für Entwicklung und Design, die Fertigung des Bauteils und die multifunktionale Beschichtung der Oberfläche. Mittel- und langfristig versprechen wir uns davon einen erheblichen Schub für das Geschäft der Nanogate AG, wobei wir uns vor allem auf Hightech-Komponenten mit Hochleistungsflächen konzentrieren werden. Der stärkere Einstieg in das Komponentengeschäft (siehe auch Kapitel Strategie, Seite 10) ist Teil des laufenden Investitions- und Wachstumskurses. Mit der Übernahme von 75 Prozent am Kunststoff-Spezialisten Walter Goletz GmbH erweitern wir unsere Systemkompetenz.



Ralf Zastra (CEO)



Michael Jung (COO)



Daniel Seibert (CFO)

Für das laufende Geschäftsjahr 2016 sind wir optimistisch gestimmt: 2016 sollte der Konzern seine angepeilte Umsatzmarke von 100 Mio. Euro Umsatz übertreffen und einen bedeutenden Meilenstein seiner Wachstumsstrategie Phase5 erreichen, nachdem 2013 erst ein Umsatz von 53 Mio. Euro erreicht wurde. Auf Basis der vorhandenen Projekte sowie der Mehrheits-Übernahme des Kunststoff-Spezialisten Goletz (siehe Nachtragsbericht) soll der Konzernumsatz auf mehr als 105 Mio. Euro steigen. Das operative Ergebnis (EBITDA) soll 2016 trotz der anhaltenden Belastungen aus der Expansionsstrategie sowie der einmaligen Transaktions- und Integrationskosten ebenfalls weiter steigen und die Marke von 12 Mio. Euro übertreffen. Weiterhin werden erhebliche Mittel in das laufende Investitionsprogramm und die internationale Expansion fließen. Das Konzernergebnis wird angesichts des Wachstumskurses unverändert von planmäßigen Abschreibungen sowie Finanzierungskosten geprägt sein.

Somit wird Nanogate den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortsetzen und von der steigenden Nachfrage nach multifunktionalen Hochleistungsflächen profitieren. Bei allen Entscheidungen steht auch die langfristige, nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes im Fokus. Unseren Aktionärinnen und Aktionären möchten wir daher für ihr Vertrauen in die Gesellschaft und in die Aktie danken. Zugleich gilt unser Dank allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren hohen und kontinuierlichen Einsatz sowie unseren Kunden und Geschäftspartnern für ihre Treue und die gute Zusammenarbeit. Im Rahmen der Wachstumsstrategie haben wir 2015 auch erstmals zentrale Unternehmenswerte für den Konzern definiert (siehe Seite 15).

Wir führen Nanogate mit Hilfe des Strategieprogramms Phase5 in eine neue Dimension – hinsichtlich Know-how, Leistungsspektrum und Geschäftsvolumen. Für die anstehenden Aufgaben sind wir gut gerüstet. Mit Blick auf unser Wachstum, das wir für das laufende Geschäftsjahr anpeilen, würde der Konzern seinen Umsatz seit dem Start von Phase5 nahezu verdoppeln. Nanogate wird 2016 seine Position als ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsflächen und Innovationspartner zahlreicher Konzerne weiter ausbauen.

Ihr



Ralf Zastra (CEO)



Michael Jung (COO)



Daniel Seibert (CFO)



AUCH GEEIGNET FÜR STUBENTIGER

A WORLD OF NEW SURFACES

Nanogate veredelt Ihre Produkte und steigert ihren Wert mit Schichten, denen Kratzer nichts anhaben können – im Auto, auf Möbeln oder in der Industrie.

Die Highlights 2015: Ausbau des Technologieportfolios

APRIL 2015

Neue Technologie-Plattform

Nanogate trägt zum Wandel des Oberflächenmarktes bei und entwickelt eine neue Technologieplattform: Mit N-Metals® Chrome bietet der Konzern die vom Markt dringend geforderte Alternative zu umweltbelastenden sowie anwendungsseitig eingeschränkten Galvanikprozessen. Das neue Beschichtungsverfahren ermöglicht zugleich neue Design- und Funktionsoptionen.

MÄRZ 2015

Ausbau Glazing-Geschäft

Nanogate profitiert von seiner Internationalisierungsstrategie und erweitert sein Asien-Geschäft um einen weiteren Großauftrag für Glazing-Komponenten. Die neue Vereinbarung mit einem kumulierten Auftragsvolumen im zweistelligen Millionenbereich ergänzt das seit 2014 bestehende Geschäft für einen führenden deutschen Automobilhersteller.

MAI 2015

Großauftrag für Nanogate

Die Tochtergesellschaft Vogler GmbH liefert künftig optisch hochwertige Komponenten an einen deutschen Automobilkonzern der Premiumklasse. Das jährliche Umsatzvolumen liegt im mittleren einstelligen Millionen-Bereich.

FEBRUAR 2015

Nanogate schließt Vogler-Integration erfolgreich ab

Schneller als geplant schließt der Konzern die Integration der 2014 erworbenen Tochtergesellschaft Vogler GmbH ab. Im Fokus stand der Know-how-Ausbau im Bereich der hochwertigen Metallbeschichtungen.

JANUAR 2015

Touchpads als neue Anwendungen

Für einen süddeutschen Automobilkonzern der Premiumklasse stattet Nanogate künftig Touchpads mit einer multifunktionalen und optisch hochwertigen Beschichtung aus. Dabei kommt eine N-Glaze®-Veredelung für die berührungsempfindliche Oberfläche zum Einsatz.



JUNI 2015

N-Glaze® Security als neues Geschäftsfeld

Nanogate erschließt im Rahmen des laufenden Strategieprogramms das Geschäftsfeld Sicherheitstechnik. Das Umsatzpotenzial für multifunktionale und bruchsichere Kunststoffscheiben liegt im zweistelligen Millionen-Bereich.



JULI 2015

Komplettübernahme der GfO AG

Der Konzern erwirbt die ausstehenden Anteile von knapp 25 Prozent an seiner Tochtergesellschaft GfO AG, nachdem die entsprechende Mehrheitsoption zu Jahresbeginn ausgeübt worden war. Umsatz und Ergebnis von GfO verbesserten sich erheblich, nachdem sich Nanogate im Sommer 2010 erstmals beteiligt hatte.

AUGUST 2015

Millionen-Auftrag

Die Nanogate-Tochtergesellschaft GfO erhält einen Mehrjahresauftrag zur Veredelung von Navigationsgeräten. Das Projekt sichert zugleich eine hohe Auslastung, nachdem GfO die Kapazitäten für ihre einzigartige Inkjet-Technologie ausgeweitet hat.



OKTOBER 2015

Auszeichnung als „Entrepreneur des Jahres“

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft E&Y zeichnet Nanogate mit dem renommierten Wirtschaftspreis „Entrepreneur des Jahres“ aus. Die Jury würdigt vor allem die Innovationskraft und das soziale Engagement. Von einem Start-up habe sich das Unternehmen zum international anerkannten Anbieter weiterentwickelt und sich als Markt- und Innovationsführer positioniert, heißt es weiter.



DEZEMBER 2015

Neues Kompetenzzentrum eröffnet

Bei ihrer Wachstumsoffensive für innovative Metallbeschichtungen kommt die Nanogate AG planmäßig voran und nimmt das neue Kompetenzzentrum für Advanced Metals in Betrieb. Damit eröffnet der Konzern zugleich seinen neuen Standort Neunkirchen.

Strategie – Vorteil Systemkompetenz

Kontinuierliche Weiterentwicklung ist eines der zentralen Elemente der Nanogate. Seit dem operativen Start 1999 zeichnet sich der Konzern durch Veränderung und Ausbau des Lösungsangebots aus. Dank unserer strategischen Ausrichtung sind wir heute als ein international führendes, integriertes Systemhaus für multifunktionale Hochleistungsoberflächen und langjähriger Innovationspartner bei führenden Konzernen fest etabliert. Getreu unserem Claim „A world of new surfaces“ verschaffen wir unseren Kunden mit innovativen Oberflächen wichtige Wettbewerbsvorteile. An Bedeutung gewinnt dabei zunehmend das Komponentengeschäft. Auf Basis unserer Expertise für Hochleistungsoberflächen in höchster optischer Qualität können wir sämtliche Prozesse von der Entwicklung bis zur Produktion von Bauteil und Oberfläche steuern und verantworten.

Erfreuliche Zwischenbilanz für Phase5

Als Kompass fungiert unsere Wachstumsstrategie Phase5. Auf Basis der darin definierten Wachstumspfeiler wollen wir die Marke von 100 Mio. Euro Umsatz übertreffen und die Profitabilität des Konzerns erhöhen. Dabei konzentrieren wir uns auf fünf Handlungsfelder. Bislang mit Erfolg: Seit dem Start von Phase5 ist der Umsatz des Konzerns um mehr als 70 Prozent von 53 Mio. Euro (2013) auf knapp 91 Mio. Euro (2015) gestiegen. Das operative Ergebnis (EBITDA) verbesserte sich trotz der Belastungen aus der Expansionsstrategie ebenfalls sehr stark auf rund 10,2 Mio. Euro.

Erweiterung der Wertschöpfungskette

Als Systemhaus und Innovationspartner wird Nanogate zunehmend auch komplette Komponenten produzieren und somit seine Wertschöpfungskette ergänzen. Dazu greifen wir auf unsere vorhandenen Kompetenzen sowie Erfahrungen aus entsprechenden Projekten zurück, nachdem wir bislang in Einzelfällen bereits komplette Bauteile gefertigt haben. Aktuell schafft der Konzern weitere Grundlagen, um künftig seinen Kunden vermehrt Komponenten zu liefern. Dabei übernehmen wir die Verantwortung für Design und Entwicklung sowie Produktion der Komponente und Beschichtung der Oberfläche. Basierend auf unserem Know-how bei innovativen Kunststoffen mit multifunktionalen Eigenschaften konzentrieren wir uns auf hochwertige Komponenten aus Kunststoff, die mit Oberflächen in höchster optischer Qualität nachgefragt sind. Schon heute produzieren wir beispielsweise in unserem Glazing-Kompetenzzentrum in Bad Salzfladen komplexe Kunststoff-Teile samt multifunktionalen Oberflächen. Davon ausgehend möchten wir nun das Komponentengeschäft systematisch erschließen. Dabei profitieren wir auch vom Know-how unserer neuen Beteiligung am Kunststoff-Spezialisten Goletz. Das 1969 gegründete Unternehmen verfügt vor allem bei kleineren und mittleren, designorientierten Kunststoffkomponenten über eine starke Marktposition, während wir mit unserer Tochtergesellschaft Plastic-Design bislang auf größere Bauteile, etwa für die Automobilindustrie, spezialisiert waren. Überdies erweiterten wir in der Vergangenheit die Kapazitäten erheblich. Dazu trugen unter anderem neue und effizientere Anlagen für unsere einzigartige Inkjet-Technologie bei. Sowohl das größere Anwendungsportfolio als auch höhere Kapazitäten sind für uns wichtige Elemente, um unser organisches Wachstum zu untermauern.

Ausbau des Technologieportfolios

Wesentlicher Wachstumshebel ist der kontinuierliche Ausbau unseres Produkt- und Technologieportfolios. Besonders bedeutsam für den Konzern: Im laufenden Jahr wird die Produktion unserer neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen starten (siehe auch Seite 12). In die Technologie sowie den damit verbundenen Aufbau unseres Kompetenzzentrums für hochwertige Metallanwendungen fließt ein höherer einstelliger Millionenbetrag – unsere größte Investition seit dem operativen Start 1999. Parallel baut der Konzern in weiteren Bereichen sein Anwendungsportfolio aus, beispielsweise mit einer neuen Anlagengeneration bei unserer Tochtergesellschaft Vogler.

Stärkeres internationales Geschäft

Nanogate stellt sich zunehmend international auf. Dazu zählt aktuell der Start unserer neuen Tochtergesellschaft Nanogate Teknoloji AS in Istanbul. Von der Türkei aus wollen wir die Märkte im Nahen und Mittleren Osten erschließen. Wir erwarten bereits im laufenden Jahr einen Umsatz im Millionenbereich, nachdem wir den Markt in der Vergangenheit vor allem für unsere Produkte im Bereich Sicherheitstechnik (N-Glaze® Security) erschlossen haben. Einen starken Absatz verzeichnen wir weiterhin in Asien, wohin wir bereits seit 2013 Glazing-Bauteile an einen internationalen Automobilkonzern liefern. Parallel erwarten wir ein deutlich steigendes Geschäft in den USA. Insgesamt ist Nanogate mit seinen Systemlösungen in mehr als 30 Ländern vertreten.

Weiterentwicklung des Konzerns

Nanogate hat in der Vergangenheit mehrfach bewiesen, dass zusätzliche Beteiligungen zum profitablen Wachstum des Konzerns beitragen. Auch künftig stellen Übernahmen und Beteiligungen eine Option dar, die Gesellschaft weiterzuentwickeln. Wir gehen dabei selektiv vor. Marktposition, Technologiekompetenz, Integrationsfähigkeit und Kundenzugang sind dabei maßgebliche Kriterien. Unsere neue Tochtergesellschaft Walter Goletz GmbH passt gut in dieses Raster. Mit der Übernahme von 75 Prozent der Anteile am Kunststoff-Spezialisten erweitern wir unser Leistungsspektrum erheblich.

Verbesserte interne Verzahnung

Parallel setzt Nanogate im Rahmen eines internen Exzellenzprogramms zahlreiche Projekte um, um die interne Verzahnung und Vernetzung auszubauen. Im Fokus stehen Entwicklung, Produktion und Vertrieb. Die Gesellschaft schafft damit die notwendigen Strukturen und Prozesse für den weiteren Wachstumskurs. Überdies haben wir auf einer konzernweiten Führungskräfte-Tagung zentrale Unternehmenswerte entwickelt.

Touch us everyday!

Schon heute nutzen zahlreiche Konzerne bei unterschiedlichen Anwendungen – vom Auto über das Flugzeug bis zur Küche – Technologie von Nanogate. Mit unserem Wachstumsprogramm Phase 5 kommt der Konzern seinem Ziel Schritt für Schritt näher, in allen Lebensbereichen präsent zu werden. Wir sorgen dafür, dass Kunden und Verbraucher unsere Vision „Touch us everyday“ möglichst jeden Tag erleben können.



Neuer Standort Neunkirchen

N-Metals[®] Chrome – Ausbau des Technologieportfolios

Ob strahlend glänzende Möbel oder perfektes Design am Lenkrad: Oberflächen mit einer hochwertigen Beschichtung im Chrom-Look verleihen vielen Produkten den letzten Schliff. Neue Funktionen und Design sind im Wettbewerb oftmals das kaufentscheidende Differenzierungsmerkmal. Nanogate bietet mit seiner neuen Technologieplattform N-Metals[®] Chrome die vom Markt dringend geforderte Alternative zu herkömmlichen Chrom-Beschichtungs-Verfahren. Unsere Technologie ist wirtschaftlich effizienter, umweltfreundlicher und ermöglicht neue Anwendungsmöglichkeiten im Vergleich zu bisherigen Anwendungen. Derzeit bauen wir die Fertigung im 2015 eröffneten Kompetenzzentrum für hochwertige Metallanwendungen an unserem neuen Standort in Neunkirchen auf. Sowohl die neue Technologie als auch das Kompetenzzentrum stellen bedeutende Schritte beim Ausbau des Portfolios im Rahmen unseres Strategieprogramms Phase5 dar. Die Produktion für N-Metals[®] Chrome soll im laufenden Geschäftsjahr starten.

Mit der neuen Plattform bieten wir eine innovative Technologie für einen attraktiven Markt. Nanogate sieht für multifunktionale Metallisierungen von Oberflächen ein Marktvolumen im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Bereits jetzt steht der Konzern mit zahlreichen Interessenten sowie bestehenden Kunden aus unterschiedlichen Branchen in aussichtsreichen Gesprächen über mögliche Aufträge. Mit der neuen Technologie kann Nanogate verschiedene Substrate, vor allem Kunststoffe, mit einem chromartigen Look in perfekter optischer Qualität ausstatten.

Wir erweitern mit N-Metals[®] Chrome unsere Produktpalette um zusätzliche System-Anwendungen, von denen wir uns mittelfristig ebenfalls Umsatz- und Margenpotenzial versprechen. Somit erschließen wir neue Märkte rund um unsere bestehende Kundenwelt und sehen erhebliche Synergien zu unseren bisherigen Lösungen in den beiden strategischen Wachstumsbereichen Advanced Metals und Advanced Polymers. Unsere neuen Anwendungen stehen auch für den neuen Kurs von Nanogate, zunehmend stärker ins Komponentengeschäfts einzusteigen und dafür alle Dienstleistungen von der Entwicklung bis zur Montage abzudecken.

Das neue Beschichtungsverfahren basiert auf der Verbindung von umweltfreundlicher PVD-Dünnschichttechnologie mit UV-basierten, nasschemischen Beschichtungen. Die Technologie verzichtet auf umweltbelastende Stoffe wie Chrom6 oder Nickel. Da aufgrund von Umweltvorgaben bestimmte Galvanikverfahren von 2017 nicht mehr zugelassen sind, dürfte die Nachfrage für unsere Technologie weiter wachsen. Durch den Verzicht auf umweltbelastende Stoffe können die veredelten Bauteile auch komplett recycelt werden. Überdies resultieren im Schadensfall Sicherheitsvorteile, da die Beschichtung nicht splittert. Die neue Technologie ermöglicht vielfältige Design- und Farbvarianten und ist bei einer Vielzahl von Substraten einsetzbar. Die Oberflächen sind zudem korrosionsbeständig.



Die Aktie

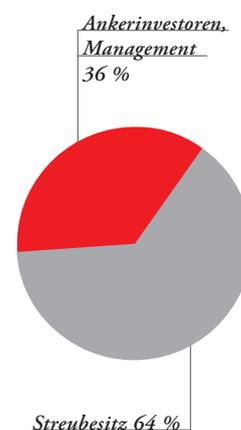
Nanogate hat im Berichtsjahr bedeutende operative und strategische Erfolge erreicht. Daher möchte der Konzern ungeachtet der erheblichen finanziellen Belastungen durch den Investitionskurs seine Aktionäre an der wachsenden Geschäftstätigkeit beteiligen. Aufsichtsrat und Vorstand schlugen der Hauptversammlung im Juni vor, für das Geschäftsjahr 2015 erneut eine Dividende von 0,11 Euro je Aktie auszuschütten. Der Konzern ist sich seiner Verantwortung gegenüber seinen Aktionären bewusst und setzt damit die vor drei Jahren begonnene Dividendenzahlung fort. Zugleich möchte die Gesellschaft auch gewährleisten, dass der finanzielle Spielraum für die laufende Wachstumsstrategie gewahrt wird.

Das Interesse an der Nanogate-Aktie ist unverändert groß: So erhöhte sich der durchschnittliche Handelsumsatz an allen deutschen Börsenplätzen binnen Jahresfrist um nahezu zwei Drittel auf täglich 8.836 gehandelte Aktien. Bei einem überwiegend freundlichen Börsenumfeld stieg das Papier im Jahresverlauf auf das Rekordniveau von mehr als 40 Euro. Zum Jahresende notierte die Aktie mit 31,98 Euro etwas leichter als noch im Januar 2015 mit 34,65 Euro. Sorgen um die chinesische Wirtschaft und den Automobilsektor belasteten die Aktie, die von den Analysten unverändert zum Kauf empfohlen wird. Im ersten Quartal 2016 gab es Kaufempfehlungen von der Landesbank Baden-Württemberg, Hauck & Aufhäuser, SMC Research und Warburg Research. Die Kursziele der Analysten lagen per Stand Anfang März bei bis zu 54,50 Euro – und damit deutlich über dem damaligen Kursniveau.

Im neuen Geschäftsjahr erhöhte sich der Streubesitz der Gesellschaft auf 64 Prozent. Mittlerweile besitzt die Investmentgesellschaft Luxempart S.A. rund 10 Prozent der Anteile. Luxempart, der bestehende Ankerinvestor HeidelbergCapital Private Equity Fund sowie das Management des Konzerns halten rund 36 Prozent der Aktien der Nanogate AG. Zu den bekanntesten weiteren institutionellen Anlegern aus dem In- und Ausland zählen beispielsweise die französische Investmentgesellschaft Alto Invest.

Nanogate weitete 2015 den Dialog mit Investoren aus und traf europaweit Investoren, beispielsweise in Frankfurt, London, Luxemburg und Paris sowie in Helsinki und Kopenhagen. Parallel präsentierte der Vorstand das Unternehmen mehrfach bei renommierten Kapitalmarktkonferenzen wie dem Deutschen Eigenkapitalforum. Zudem fanden zahlreiche Journalistengespräche statt. Im Berichtsjahr stärkte die Gesellschaft ihre Finanzkraft mit einer Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht. Bei der Transaktion im März 2015 belief sich der Bruttoemissionserlös auf rund 11,6 Mio. Euro. Die Zahl der Aktien erhöhte sich zudem durch die Ausübung von Aktienoptionen sowie eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage als Teil des Kaufpreises für die Übernahme der ausstehenden Anteile an der GfO AG. In Summe stieg das Grundkapital der Nanogate AG auf 3.377.716 Euro. Da die im Rahmen der Kapitalerhöhung im März 2015 neu ausgegebenen Aktien für das Geschäftsjahr 2014 nicht dividendenberechtigt waren, notierten die sogenannten jungen Aktien bis zur Hauptversammlung unter einer anderen Kennnummer und wurden anschließend verschmolzen. Die Hauptversammlung im Juni 2015 schloss sich dem Vorschlag für eine konstante Dividende an. Auch alle weiteren Beschlussvorlagen wurden mit großer Mehrheit gebilligt, darunter der Wechsel des Abschlussprüfers, der aus Gründen der Corporate Governance vorgeschlagen worden war. Auf freiwilliger Basis orientiert sich der Konzern bereits heute an den Transparenzpflichten des streng regulierten Prime Standards. So veröffentlicht Nanogate alle Kapitalmarktinformationen auch in englischer Sprache, erstellt den Jahresabschluss gemäß den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS und veranstaltet regelmäßig Analystenkonferenzen. Im Rahmen neuer Transparenzvorschriften unterliegt der Konzern von Juli 2016 an auch der Pflicht zur Veröffentlichung von Adhoc-Mitteilungen und Directors Dealings.

Aktionärsstruktur



Stand: 10.03.2016,
Werte gerundet

Aktienkennzahlen 2015

Börsensegment	Entry Standard
WKN / ISIN	A0JKHC / DE000A0JKHC9
Anzahl ausgegebener Aktien per 31.12.2015	3.377.716
Designated Sponsor	equinet Bank AG
Kurs am Jahresanfang/-ende (Xetra)	34,66 Euro / 31,98 Euro
Jahreshoch/-tief (Xetra, Intraday)	43,58 Euro / 27,61 Euro
Marktkapitalisierung zum Jahresende 2015	108,0 Mio. Euro

Quelle: Bloomberg

Engagement und Verantwortung



Für ein verantwortungsbewusstes Unternehmen wie Nanogate gehören Wirtschaft und Ethik elementar zusammen. Ressourceneffizienz, ein breites soziales und gesellschaftliches Engagement sowie glaubwürdiges Agieren im Tagesgeschäft mit allem Stakeholdern sind Kernelemente unserer Unternehmenskultur und fest in der Unternehmensstrategie verankert. Seit dem operativen Start 1999 begleitet der Konzern zahlreiche Projekte und engagiert sich vielfältig. Dabei achten wir auf einen ganzheitlichen Ansatz und eine möglichst breite Vernetzung.



Auf dieser Grundlage und den strategisch geprägten Aktivitäten möchte Nanogate sein CSR-Engagement weiter professionalisieren und die Transparenz verbessern: Derzeit treibt der Konzern die Vorbereitungen für die Anwendung des Deutschen Nachhaltigkeits-Kodex voran und möchte mittelfristig die dazu nötige Entsprechenserklärung abgeben. Damit wollen wir unser umfassendes und langjähriges Engagement öffentlich dokumentieren und unsere Arbeit nachvollziehbar machen. Denn nachhaltiges Handeln umfasst bei Nanogate vor allem die Themenfelder Produktpalette und Produktion sowie Verantwortung für die Gesellschaft.



Im Bereich der Produktpalette setzen wir auf Anwendungen, die zu einem effizienten Umgang mit Ressourcen beitragen. So sorgen beispielsweise Glazing-Komponenten für die Automobilindustrie dafür, dass Fahrzeuge leichter werden und somit weniger Treibstoff benötigen – das senkt zugleich den CO₂-Ausstoß. In der Produktion legen wir ebenfalls viel Wert auf einen geringen Rohstoff- und Energieverbrauch. So wurden beispielsweise bei unserer Tochtergesellschaft Vogler sämtliche Lampen in der Produktionshalle auf stromsparende LEDs umgestellt. Zudem haben unsere Tochtergesellschaften GfO, Plastic-Design und Vogler mit ihren großen Produktionsstätten bereits Energie-Management-Systeme nach ISO DIN 50001 eingeführt.



Zu den bedeutenden, teils schon lange bestehenden Aktivitäten zählen beispielsweise das Engagement von CEO Ralf Zastrau für die Initiativen „Unternehmen für die Region“ und „Verantwortungspartner Saarland“ sowie der Branchenverband DV Nano, in dem COO Michael Jung aktiv ist. Darüber hinaus haben wir 2015 mehrere neue Projekte gefördert. In Zusammenarbeit mit der Universität des Saarlandes fand ein Workshop mit Grundschulern zum Thema Technologieverständnis statt – als Teil der sogenannten „Märchenakademie“. In Schwäbisch Gmünd setzt sich unsere Tochtergesellschaft GfO AG im Rahmen des Projekts „eule Wissenswerkstatt“ dafür ein, Kinder und Jugendliche an die Welt der Naturwissenschaften heranzuführen. Als ein neues Projekt unterstützen wir überdies Nachwuchstalente im Sport: Dazu startete unsere Tochtergesellschaft Nanogate Textile & Care Systems eine Kooperation mit den Sportlern der Saar-Triathleten, für uns eine wichtige lokale Förderung am Hauptsitz des Konzerns.



Unser breites Engagement wird auch von Dritten stark wahrgenommen. So würdigte die Jury des renommierten Unternehmerpreises „Entrepreneur des Jahres“ neben der Innovationskraft auch die CSR-Arbeit des Konzerns. Überdies wurde Nanogate als Erstplatzierter in der Kategorie „Ganzheitliche CSR-Strategie“ beim Wettbewerb „Unternehmen im Saarland: aktiv und engagiert“ ausgezeichnet. Das Projekt war unter anderem vom saarländischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr sowie der IHK Saarland ins Leben gerufen worden.



NANOGATE **WERTE**

Verbindlichkeit nach innen und außen

Als ein international führendes, integriertes Systemhaus setzt Nanogate auf langfristiges, profitables Wachstum und zeigt Verantwortung gegenüber allen Stakeholdern. Im Rahmen von Phase5 haben wir daher gemeinsam unternehmensweit verbindliche Werte für unser Geschäft und unser Verständnis zu Kunden und Geschäftspartnern sowie innerhalb unseres Konzerns definiert. Sie bilden das Gerüst, unsere Vision zu erreichen: Touch us everyday!



Veränderung –
Verlässlichkeit



Leistung –
Nachhaltigkeit



Zielorientierung –
Kreativität



Qualität –
Eigenverantwortung



Offenheit –
Respekt



Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Nanogate hat im Geschäftsjahr 2015 sowohl strategisch als auch operativ erheblich von seinem Wachstumsprogramm Phase5 profitiert. Der Umsatz erreichte mit 90,9 Mio. Euro erneut eine Rekordmarke – im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013, kurz vor Beginn unseres Strategieprogramms Phase5, erhöhte er sich somit um mehr als 70 Prozent. Das operative Ergebnis (EBITDA) legte im gleichen Zeitraum trotz der Belastungen aus der internationalen Markterschließung ebenfalls kräftig zu und lag im vergangenen Jahr bei 10,2 Mio. Euro.

Im Geschäftsjahr 2015 startete der Konzern wichtige Projekte, um mittel- und langfristig bei Geschäftsvolumen und Profitabilität weiterhin zulegen zu können. Dazu zählt in erster Linie der Aufbau der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome, deren Markteinführung für das laufende Geschäftsjahr geplant ist. Parallel weitete Nanogate seine Geschäftstätigkeit aus und erschloss mit Touchpads und Sicherheitsanwendungen neue Absatzmärkte. Unverändert verfolgt der Konzern sein Ziel, im Rahmen des laufenden Strategieprogramms Phase5 die Umsatzmarke von 100 Mio. Euro zu übertreffen und die Profitabilität auszubauen. Die gute Arbeit des Vorstands wurde auch durch die Auszeichnung von Ralf Zastrau und Michael Jung als „Entrepreneur des Jahres“ bestätigt. Der renommierte Preis wird alljährlich von der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young) verliehen.

Der Aufsichtsrat begleitete das Unternehmen im Geschäftsjahr 2015 intensiv. Im Mittelpunkt der Beratungen standen die Geschäftsentwicklung, die Liquidität sowie die Finanzierung des Konzerns und die mittel- und langfristige Unternehmensplanung. Auch die Entwicklung der Tochtergesellschaften sowie die Hauptversammlung im Juni 2015 waren Themen.

Insgesamt fanden im abgelaufenen Geschäftsjahr fünf Sitzungen des Aufsichtsrats statt: am 11. Februar in Frankfurt/Main, am 22. April in Göttelborn, am 18. Juni in Göttelborn, am 28. September in Frankfurt und am 1. Dezember in Eltville. Alle Aufsichtsratsmitglieder waren jeweils anwesend. Die Mitglieder des Vorstands waren stets zu den Beratungen eingeladen. Zusätzlich fanden Beratungen des Gremiums auch per Telefon-Konferenzen statt. Weitere Entscheidungen traf der Aufsichtsrat überdies im Umlaufverfahren.

Dank des intensiven, kontinuierlichen Dialogs sowie laufender schriftlicher Informationen wie einem monatlichen Reporting wurde der Aufsichtsrat umfassend über die Geschäftsentwicklung, das Risikomanagement und die Planung in Kenntnis gesetzt. Somit war gewährleistet, dass wir stets unsere nach Gesetz und Satzung vorgegebenen Aufgaben sowie unsere Rolle als Aufsichtsgremium in vollem Umfang erfüllen konnten. In einzelnen Fällen machte der Aufsichtsrat zusätzlich zu der umfassenden, transparenten Informationspolitik des Vorstandes Gebrauch von der gesetzlich vorgesehenen Möglichkeit, Dokumente und Bücher der Gesellschaft einzusehen. Allerdings sah der Aufsichtsrat keine Veranlassung, Sachverständige für besondere Aufgaben (gemäß § 111 Abs. 2 AktG) zu bestellen. Das Audit Committee des Aufsichtsrats befasst sich speziell mit dem Jahres- und Konzernabschluss.

Der Vorstand besteht unverändert aus Ralf Zastrau (bestellt bis März 2017), der als Mitgründer der Gesellschaft und CEO für die strategische Ausrichtung und die profitable Wachstumsstrategie verantwortlich ist. Überdies gehören Michael Jung (COO, bestellt bis Juni 2020) und Daniel Seibert (CFO, bestellt bis April 2018) dem Vorstand an. Ergänzend zum Vorstand besteht unverändert das Executive Committee als internes Führungs- und Steuerungsgremium. Ihm gehören neben den drei Vorstandsmitgliedern die Geschäftsführer der folgenden Tochtergesellschaften an: Gerd Leichner (GfO AG), Anthony Lucassen (Eurogard B.V.), Holger Zytur (Nanogate Textile & Care Systems GmbH) sowie neuerdings Johannes Hof (Vogler GmbH). Damit soll die interne Verzahnung, gerade bei Produktion, Technologie und Marktbearbeitung, laufend verbessert werden.

Aufsichtsrat und Vorstand sehen gemessen an der Unternehmensgröße und dem Aufwand den Entry Standard der Frankfurter Börse derzeit als das geeignete Börsensegment für die Gesellschaft an. Die Gesellschaft prüft jedoch regelmäßig, ob und wenn ja, wann ein Segmentwechsel sinnvoll sein könnte. Überdies müssen künftig auch Emittenten im Entry Standard beispielsweise Ad-hoc-Mitteilungen und Director Dealings veröffentlichen. Unabhängig davon orientiert sich Nanogate schon heute auf freiwilliger Basis an den umfangreicheren Berichtspflichten des Prime Standard. Dazu zählen eine Veröffentlichung des Geschäftsberichts innerhalb von vier Monaten nach Stichtag, ein Abschluss auf Basis der internationalen Bilanzierungsstandards IFRS, die Ausrichtung von Analystenkonferenzen sowie Veröffentlichung wichtiger Informationen auch in englischer Sprache. Emittenten im Entry Standard sind von den Regelungen des Corporate Governance Kodex befreit.

Mit Blick auf Corporate-Governance-Empfehlungen hatte der Aufsichtsrat im vergangenen Jahr den Aktionären den Wechsel des Abschlussprüfers vorgeschlagen. Mit Zustimmung der Hauptversammlung erfolgte der Wechsel zur Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young). Sie erteilte ein uneingeschränktes Testat für das Geschäftsjahr 2015 nach ihrer Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie des Einzelabschlusses. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten die entsprechenden Prüfberichte fristgerecht anlässlich ihrer Aufsichtsratssitzung am 26. April 2016. Der Abschlussprüfer stand für Fragen zur Verfügung und erläuterte ausgewählte Ergebnisse der Prüfung. Alle erforderlichen Dokumente, also Konzernabschluss samt Konzernlagebericht sowie Einzelabschluss samt Lagebericht, wurden geprüft. Einwände wurden nicht erhoben. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstandes für die Gewinnverwendung an: Mit Blick auf die gute operative Entwicklung soll der Hauptversammlung vorgeschlagen werden, erneut eine Dividende von 0,11 Euro je Aktie auszuschütten. Mit einer besonnenen Dividendenpolitik möchten wir trotz des laufenden Wachstums- und Investitionskurses gerade bei Privatanlegern die langfristige, auf profitables Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie untermauern. Eine umsichtige Dividendenpolitik ist zugleich die Voraussetzung, dass sich Nanogate den finanziellen Spielraum für den geplanten Wachstumskurs erhält. Auf der Aufsichtsratssitzung vom 26. April 2016 billigte der Aufsichtsrat den Konzernabschluss inklusive Konzernlagebericht sowie den Einzelabschluss inklusive Lagebericht.

Die Basis für den anhaltenden unternehmerischen Erfolg bilden die mittlerweile rund 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern an seinen sechs Standorten. Wir danken allen Mitarbeitern für ihren anhaltend hohen Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft. Unser Dank gilt auch den Mitgliedern des Vorstands für ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr. Für das uns entgegengebrachte Vertrauen möchten wir unseren Aktionärinnen und Aktionären sowie unseren Kunden und Geschäftspartnern unseren Dank aussprechen.

Nanogate wird 2016 seinen Wachstumskurs fortsetzen und sollte sein Ziel von mehr als 100 Mio. Euro Umsatz übertreffen. Der Konzern adressiert attraktive, wachsende Zielmärkte und beherrscht Design, Entwicklung und Herstellung multifunktionaler Hochleistungsoberflächen in höchster optischer Qualität über die gesamte Wertschöpfungskette. Vor allem international sehen wir erhebliches Absatzpotenzial.

Quierschied-Göttelborn, den 26. April 2016



Oliver Schumann
Vorsitzender des Aufsichtsrats

A conceptual image of a globe where the continents are represented by interlocking puzzle pieces. The globe is set against a dark blue background with a lighter blue curved shape in the foreground. The puzzle pieces are metallic and reflective, with some missing, suggesting a world in progress or a global network.

NEUE HORIZONTE

A WORLD OF NEW SURFACES

Auf allen Kontinenten setzen Unternehmen multifunktionale Oberflächen ein, um Kunden und Verbrauchern Produktwelten mit neuen Eigenschaften und außergewöhnlichen Designs zu bieten. Als Innovationspartner weltweit führender Konzerne beschleunigt die Nanogate AG daher ihre internationale Expansion.

Konzernlagebericht 2015 der Nanogate AG, Quierschied-Göttelborn

1 Grundlagen des Konzerns

Der Nanogate-Konzern (Nanogate) ist ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen und zählt nach Angaben des US-Marktforschungsinstituts Markets and Markets weltweit zu den führenden Anbietern. Der Konzern erschließt für Unternehmen unterschiedlicher Branchen die vielfältigen Möglichkeiten, die sich aus multifunktionalen Oberflächen auf Basis neuer Materialien ergeben. Mit dem Claim „A world of new surfaces“ untermauert die Nanogate-Gruppe ihren Anspruch, mit intelligenten Oberflächen einen Wettbewerbsvorsprung für die Produkte und die Wertschöpfung von Unternehmen zu erzielen. Er steht für das Leistungsversprechen des Konzerns, seinen Kunden als verlässlicher Partner zukunftsweisende Technologien, eine schnelle Umsetzung und hohe Qualität in der Serienproduktion zu ermöglichen.

1.1 Geschäftsmodell

Nanogate stellt seinen Kunden technologisch und optisch hochwertige Systeme zur Verfügung und statet dazu Oberflächen und Komponenten, etwa aus Kunststoff und Metall, mit neuen Funktionen und Eigenschaften aus (z. B. antihaftend, korrosionsschützend, kratzfest, chemisch beständig, vor Umwelteinflüssen geschützt, mit hygienischen Eigenschaften). Der Konzern nutzt dafür sein umfangreiches Know-how bei innovativen Werkstoffen sowie die langjährige Erfahrung in der Serienproduktion bei der Veredelung von multifunktionalen Oberflächen von zwei- und dreidimensionalen Komponenten. Ziel ist es, Produkte und Prozesse mit multifunktionalen Hochleistungsoberflächen zu verbessern. Mit neuen Materialien, Designs und Funktionen sollen die Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft der Nanogate-Kunden steigen sowie Umweltvorteile erzielt werden. Mit Lösungen und Know-how von Nanogate können Unternehmen einen Technologievorsprung erreichen – der Konzern verfolgt dazu den Ansatz, seine Kunden als Innovationspartner langfristig zu begleiten.

Als integriertes Systemhaus verfügt Nanogate über langjährige Erfahrung und vielfältige Kompetenzen hinsichtlich Material- und Werkstoffentwicklung sowie bei Prozessintegration und Serienproduktion. Es deckt die gesamte Wertschöpfungskette vom Rohstoffeinkauf über die Synthese und Formulierung von Materialsystemen bis hin zur Veredelung und Produktion der Oberflächen ab. Nanogate greift auf ein umfassendes Portfolio aus Technologie-Plattformen und Verfahren zurück, um neue Anwendungen für unterschiedliche Substrate zu entwickeln und in die Serienproduktion zu überführen. Die Gesellschaft entwickelt darüber hinaus das Komponentengeschäft weiter. Nanogate wird mit diesem Schritt seine Wertschöpfungskette ergänzen und als Partner großer Konzerne die Gesamtverantwortung für ausgewählte komplette Bauteile – sogenannte Hightech-Komponenten – übernehmen. Als Systemhaus wird Nanogate alle Schritte von Entwicklung und Design bis hin zur Produktion der Komponente und Beschichtung der Oberfläche steuern und verantworten. Der Konzern konzentriert sich vor allem auf Bauteile mit Hochleistungsoberflächen und wird somit seinen Kunden eine größere Leistungspalette anbieten. Dabei profitiert Nanogate auch von der Mehrheits-Übernahme des Kunststoff-Spezialisten Goletz, die im April 2016 vereinbart wurde (siehe Nachtragsbericht). Wichtige Grundlage für die Veredelung von multifunktionalen Oberflächen sowie die Herstellung von anspruchsvollen Komponenten ist das umfassende Know-how bei neuen Materialien. Nanogate bildet seit dem operativen Start 1999 die zentrale Schnittstelle zwischen den Herstellern der Ausgangsstoffe und den Anbietern innovativer industrieller Produkte und ermöglicht so die effiziente Nutzung von Hochleistungsoberflächen. Dabei greift der Konzern auf eigene wie fremde Verfahren zurück.

Das Unternehmen adressiert vorrangig attraktive Zielbranchen wie Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau, Gebäude/Interieur sowie Sport/Freizeit. Erhebliches Volumen- und Margenpotenzial sieht Nanogate in den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Metals und Advanced Polymers. Advanced Metals dient als Plattform für hochwertige Metallbeschichtungen, beispielsweise auf Aluminium und Edelstahl, sowie die Anwendungen zur Metallisierung. Lösungen im Wachstumsfeld Advanced Metals vertreibt Nanogate unter der Marke N-Metals®. Für die geplante Expansion nahm der Konzern dazu im Jahr 2015 am zusätzlichen Standort Neunkirchen ein neues Kompetenzzentrum für Metall-Anwendungen in Betrieb. Das Segment umfasst auch die Anwendungen auf der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome. Advanced Polymers umfasst Anwendungen mit innovativen Kunststoffen, die in erster Linie unter der Marke N-Glaze® vertrieben werden. Der Konzern verfügt im Bereich Advanced Polymers über eigene Produktionskapazitäten für die Herstellung von Oberflächensystemen, die Veredelung bzw. Beschichtung von Oberflächen sowie die Herstellung von farbigen oder transparenten, optisch brillanten Kunststoffbauteilen mit glasartigen Eigenschaften. Dazu zählt beispielsweise das Glazing-Kompetenzzentrum am Standort Bad Salzuflen.

Der Konzern ist in die zwei Segmente Base Technologies und Advanced Technologies gegliedert. Base Technologies umfasst große Teile des bestehenden Sortiments mit den klassischen Anwendungen, beispielsweise in den Bereichen Sport/Freizeit und Gebäude/Interieur. Im Segment Advanced Technologies sind die Systeme in den besonders wachstumsstarken Bereichen zusammengefasst. In diesem Segment bestehen nach Ansicht des Konzerns große Wachstums- und Ergebnispotenziale, nachdem in den vergangenen Jahren im Rahmen einer umfassenden Innovationsoffensive erhebliche Anstrengungen bei der Entwicklung neuer Systeme unternommen wurden. Dazu zählen die beiden strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. In diese Bereiche ist ein Großteil der Investitionen der vergangenen Jahre geflossen, ohne dabei die Wettbewerbsfähigkeit des Segments Base Technologies zu vernachlässigen. Nanogate erweitert das Technologieportfolio kontinuierlich, um mit zusätzlichen Anwendungen die Marktposition auszubauen. Dazu zählt vor allem der 2015 gestartete Aufbau einer neuen Technologieplattform zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen, die unter dem Namen N-Metals® Chrome vertrieben wird und im Jahresverlauf 2016 in Produktion gehen soll.

1.2 Konzernstruktur und operative Tochtergesellschaften

Der Nanogate-Konzern besteht aus der Muttergesellschaft Nanogate AG, Quierschied-Göttelborn, und den konsolidierten Beteiligungsunternehmen Nanogate Industrial Solutions GmbH (NIS), Quierschied-Göttelborn, GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG, Schwäbisch Gmünd, der Nanogate Textile & Care Systems GmbH (NTCS), Quierschied-Göttelborn, sowie der Plastic-Design GmbH, Bad Salzuflen. In der Zwischenholding Nanogate Nederland B.V., Geldrop, Niederlande, sind die Anteile an der Eurogard B.V., Geldrop, Niederlande, und der Nanogate Glazing Systems B.V., Geldrop, Niederlande, gebündelt. Im Juli 2014 übernahm der Nanogate-Konzern alle Anteile am Oberflächen-Spezialisten Vogler, der nunmehr als Vogler GmbH, Lüdenscheid, firmiert. Ende 2015 hat die Nanogate AG alle Anteile an der Vogler GmbH auf die Nanogate Industrial Solutions GmbH übertragen. Überdies übernahm der Konzern nach Ende des Berichtszeitraums 75 Prozent der Anteile am Kunststoff-Spezialisten Walter Goletz GmbH (siehe Nachtragsbericht).

1.2.1 Nanogate AG

Als Holding konzentriert sich die Muttergesellschaft Nanogate AG auf die strategische und operative Führung des Konzerns und der operativen Beteiligungen. Außerdem sind in der Management- und Technologie-Holding die zentrale Materialentwicklung und

-herstellung sowie zentrale Funktionen wie Finanzen, Controlling sowie übergreifende Dienstleistungen für alle Konzerngesellschaften gebündelt.

1.2.2 Nanogate Industrial Solutions GmbH

Die Nanogate Industrial Solutions GmbH konzentriert sich auf die industrielle Umsetzung unterschiedlicher Hochleistungsoberflächen, vor allem auf den Markt für Oberflächen aus Metall, beispielsweise Aluminium oder Edelstahl, sowie die Metallisierung, vor allem von Kunststoffen. Dazu zählen beispielsweise Energieeffizienz-Anwendungen, die unter der Marke N-Ergy Plus® vertrieben werden, zunehmend aber auch andere Anwendungen wie beispielsweise Beschichtungen für Produkte auf Edelstahlbasis. Die Gesellschaft ist überdies auf die Prozessintegration spezialisiert. Im Herbst 2015 nahm die Tochtergesellschaft das neu errichtete Kompetenzzentrum für Advanced Metals am neuen Standort in Neunkirchen (Saarland) in Betrieb. Hier wird auch die Produktion für die neue Technologieplattform N-Metals® Chrome angesiedelt.

1.2.3 Eurogard B.V.

Die Eurogard B.V. ist Spezialist für die Veredelung von Oberflächen bei zweidimensionalen Komponenten und hierbei Weltmarktführer im lukrativen Spezialsegment bei Beschichtungen von transparenten Kunststoffen. Die Eurogard B.V. konzentriert sich auf die Branchen Gebäude/Interieur, Luftfahrt und Automobil-/Maschinenbau. Die gesamten Geschäftsanteile an der Eurogard B.V. sind seit 2014 in der niederländischen Holdinggesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

1.2.4 Nanogate Textile & Care Systems GmbH

Die Nanogate Textile & Care Systems GmbH adressiert unter anderem den Markt Sport/ Freizeit, etwa mit Do-it-yourself-Systemen (DIY) zur verbesserten Reinigung, Pflege und Schutz von Textilien, die dazu beispielsweise mit hygienischen Eigenschaften versehen werden. Die Lösungen werden teilweise auch unter eigenen Marken wie beispielsweise Feldten vertrieben. Auch Anwendungen für funktionelle Textilien, die beispielsweise bei Luftfiltern in der Industrie zum Einsatz kommen, werden hier umgesetzt.

1.2.5 GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG

GfO ist auf die technische und optische Veredelung von komplexen Oberflächengeometrien aus Kunststoff und Metall spezialisiert. Zudem verfügt die Gesellschaft über eine europaweit einzigartige Inkjet-Technologie, die im Jahr 2015 angesichts der starken Nachfrage die Kapazitäten durch eine weitere Fertigungsanlage erhöht wurden. Seit dem Einstieg des Konzerns im Jahr 2010 verbesserten sich Umsatz und Profitabilität der Tochtergesellschaft erheblich. Im Sommer 2015 erwarb Nanogate mit Blick auf die guten Perspektiven und den geplanten Wachstumskurs die ausstehenden Anteile von knapp 25 Prozent und hat somit die Gesellschaft komplett übernommen.

1.2.6 Plastic-Design GmbH

Die Beteiligung zählt zu den führenden europäischen Kunststoffverarbeitern mit eigenem Technologieportfolio für optisch sehr anspruchsvolle Komponenten und gilt als Vorreiter im Wachstumsmarkt Glazing. Am Sitz der Plastic-Design GmbH in Bad Salzfluren betreibt der Konzern ein Kompetenzzentrum für N-Glaze®-Anwendungen, dessen Kapazitäten angesichts der starken Nachfrage und der guten Geschäftsentwicklung 2014 und 2015 ausgeweitet wurden. Mit dem Kompetenzzentrum kann Nanogate Entwicklung, Produktion und anschließende Veredelung von transparenten und farbigen N-Glaze®-Komponenten integriert an einem Standort anbieten. Die 2012 erworbene Beteiligung ist überdies auch auf die Entwicklung und Produktion komplexer Kunst-

stoff-Komponenten spezialisiert, womit der Konzern seinerzeit seine Wertschöpfungskette erweitern konnte.

1.2.7 Nanogate Glazing Systems B.V.

Die Nanogate Glazing Systems B.V., gegründet im Juni 2013, konzentriert sich auf Produktion, Veredelung und Verformung flacher Glazing-Bauteile. Diese Bauteile kommen beispielsweise bei Spezialfahrzeugen in der Forstwirtschaft zum Einsatz. Unter dem Label N-Glaze® Security erschließt das Unternehmen seit 2015 das neue Geschäftsfeld Sicherheitsanwendungen. Die Tochtergesellschaft ergänzt die vorhandenen Kompetenzen innerhalb der Nanogate-Gruppe. Die Nanogate AG ist mit der Portfolio-Erweiterung gut aufgestellt, um von der wachsenden Nachfrage nach N-Glaze®-Bauteilen zu profitieren. Die Anteile an der Gesellschaft sind seit 2014 in der Holdinggesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

1.2.8 Vogler GmbH

Im Juli 2014 erwarb Nanogate den Oberflächen-Spezialisten Vogler GmbH & Co. KG (kurz „Vogler“, später Vogler GmbH). Das Unternehmen mit Sitz in Lüdenscheid (Nordrhein-Westfalen) wurde 1990 gegründet. Zu den Kunden der Gesellschaft zählen international bedeutende Unternehmen, beispielsweise aus der Automobilbranche und der Haustechnik, sowie führende Haushaltsgerätehersteller. Vogler ist auf technisch anspruchsvolle Beschichtungen für dekorative und transparente multifunktionale Oberflächen spezialisiert. Mit der Übernahme von Vogler erweiterte Nanogate sein Leistungsspektrum deutlich. Künftig will sich Vogler im Rahmen der Gesamtstrategie des Konzerns stärker auf das Komponentengeschäft konzentrieren und somit die komplette Wertschöpfungskette von der Entwicklung bis hin zur Produktion und Beschichtung abdecken.

Im Februar 2015 wurde die Integration in den Nanogate-Konzern abgeschlossen. So kann Vogler nunmehr zusätzlich zu Kunststoffanwendungen auch hochwertige flache und gebogene Metallelemente veredeln. Ein erstes gemeinsames Projekt startete im März 2015. Im ersten Quartal 2016 wiederum bereitete Vogler den Start einer neuen Beschichtungsanlage vor, die flexibler ist und im Vergleich zum Vorgängermodell über eine höhere Kapazität verfügt. Damit erweitert der Konzern sein Technologiespektrum. Überdies sind 2016 weitere Investitionen in das Tochterunternehmen geplant.

1.3 Ziele und Strategie

Nanogate verfolgt eine langfristige Wachstumsstrategie, um kontinuierlich die gute Marktposition bei der Produktion und Vermarktung multifunktionaler Hochleistungsoberflächen national und international auszubauen. Oberstes Ziel ist es, mit höherem Geschäftsvolumen und Gewinnen den Unternehmenswert zu steigern. Dies konnte bisher erfolgreich umgesetzt werden.

Hochleistungsoberflächen auf Basis neuer Materialien sind elementarer Bestandteil zahlreicher Produkte. Innovative Werkstoffe sind in vielen Branchen etabliert und fördern als Querschnittstechnologie den technischen Fortschritt – etwa durch bessere Produkte oder effizientere Prozesse. Somit tragen multifunktionale Oberflächen und Nanotechnologie gleichermaßen dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu verbessern.

Bislang wächst der Absatz sowohl von Systemen auf Basis neuer Technologien als auch von Hochleistungsoberflächen kontinuierlich. Zu den bedeutenden Abnehmerbranchen zählen Automobilbau/Luftfahrt, Energie, Medizin/Gesundheit, Haushalt/Sanitär, Gebäude/Interieur und Textilien/Kleidung. Besonders gefragt sind Systeme, die den Werterhalt der Oberfläche

unterstützen (z. B. Schutzschichten gegen Korrosion oder Abrieb), den Reinigungsbedarf senken („easy-to-clean“), eine antimikrobielle Wirkung haben oder die Energieeffizienz verbessern.

Angesichts des heterogenen, dynamischen Marktes prognostizieren Marktbeobachter weiter kräftiges Wachstum: So soll nach Ansicht der Analysten von Future Markets Inc. der Markt für Nanooberflächen bis zum Jahr 2025 auf knapp 10 Mrd. US-Dollar wachsen. MarketsandMarkets erwartet ein jährliches Wachstum von mehr als 20 Prozent und 2019 ein Marktvolumen von 14,2 Mrd. US-Dollar. Zu den wichtigsten Absatzmärkten für Oberflächen aus neuen Materialien zählt die Automobilbranche. Nanogate selbst sieht für seine verfügbaren Produkte und Anwendungen weltweit zukünftig einen zugänglichen Markt von mehr als einer Milliarde Euro.

Bei seiner Wachstumsstrategie konzentriert sich der Konzern auf mehrere besonders attraktive Zielbranchen sowie die Entwicklung von neuen Technologien und Lösungen, vornehmlich in den beiden strategischen Wachstumsfeldern. So umfasst künftig der Markt für hochwertige Metallbeschichtungen ein Potenzial im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Dazu werden auch Anwendungen auf Basis der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome beitragen. Erhebliche Wachstumschancen sieht der Konzern auch für Glazing-Anwendungen, gerade im Automobilmarkt. Denn innovative Kunststoffe können Glas oder Metall als Werkstoff ersetzen und bieten mehr Gestaltungsspielraum beim Design von hochwertigen Bauteilen. Zudem sind deutliche Gewichtseinsparungen möglich, die unter anderem zu einem geringeren Kraftstoffverbrauch führen könnten. Nanogate erwartet für N-Glaze®-Anwendungen mittelfristig ein Marktpotenzial im dreistelligen Millionenbereich. Neue Kunden und Vertriebspartner – möglichst international agierende Marktführer in ihrer Branche – sollen sowohl mit bestehenden als auch mit neuen Technologien gewonnen werden. Über alle Zielbranchen hinweg legt der Konzern besonderen Wert auf die Entwicklung und den Vertrieb umweltfreundlicher Systeme und Prozesse, deren Anteil am Gesamtumsatz in den nächsten Jahren erheblich steigen soll. Darüber hinaus steht die weitere Erschließung internationaler Märkte und neuer Anwendungsfelder im Fokus, auch durch neue Beteiligungen und Joint Ventures.

1.4 Steuerungssystem

Der Konzern möchte trotz der Belastungen aus der Umsetzung des laufenden Wachstumsprogramms Phase 5 – beispielsweise für Kapazitätserweiterungen – das operative Ergebnis (EBITDA) langfristig steigern. Nanogate bemüht sich um einen Ausgleich zwischen Investitionen in Wachstum und Optimierung der Kostenstruktur. Nanogate steuert den Konzern anhand der zwei wesentlichen Steuerungsgrößen Umsatz und EBITDA. Zusätzlich werden für die operative und strategische Steuerung weitere Steuerungsgrößen, wie Rohertragsmarge, EBIT, Cashflow, Working Capital, Investitionen und die Eigenkapitalquote miteinbezogen. In einem monatlichen Berichtswesen für den gesamten Konzern werden Soll-Ist-Vergleiche durchgeführt und Leistungskennzahlen sowie Abweichungen analysiert. Darüber hinaus erfolgt eine Steuerung über qualitative Ergebnisse, wie beispielsweise die Entwicklung neuer Lösungen, Gewinnung von Referenzkunden und Zertifizierungen durch Kunden, Lieferanten sowie externe Institute und Unternehmen.

1.5 Forschung und Entwicklung

Nanogate weitete 2015 erneut das Kompetenz- und Anwendungsportfolio aus. So liegen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf unverändert hohem Niveau. Gleichwohl ist die F&E-Quote des Konzerns angesichts des stark steigenden Umsatzes leicht rückläufig. Die Gesellschaft setzt diesen Kurs auch im laufenden Geschäftsjahr fort. Gerade in die strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers fließen derzeit erhebliche Mittel.

Mit dem erweiterten Angebot nutzt der Konzern die Chancen aus der wachsenden Nachfrage für multifunktionale Hochleistungsoberflächen. Dabei konzentriert sich die Gesellschaft in erster Linie auf die Weiterentwicklung bestehender Technologien und auf kundengetriebene Projekte. Aktuell konzentriert sich der Konzern auf Aufbau und Markteinführung der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome, die im Jahresverlauf 2016 in Betrieb gehen soll. Überdies fließen erhebliche Mittel in den Standort Lüdenscheid, beispielsweise in den Aufbau einer neuen Beschichtungsanlage mit höherer Kapazität, die im zweiten Quartal 2016 in Betrieb gehen soll. Bereits 2015 wurden die Kapazitäten für Inkjet-Anwendungen (Schwäbisch Gmünd) sowie im Glazing-Kompetenzzentrum (Bad Salzungen) signifikant ausgeweitet.

Bei der grundlagen- und anwendungsbezogenen Forschung kooperiert Nanogate aus Effizienzgründen mit anerkannten Forschungseinrichtungen, beispielsweise mit dem „INM – Leibniz-Institut für Neue Materialien gGmbH“ in Saarbrücken, dem Fachbereich Kunststofftechnik der Fachhochschule Kaiserslautern und dem Kunststoff-Institut Lüdenscheid.

Um seinen Wettbewerbsvorsprung zu sichern und laufende Innovationspartnerschaften zu schützen, überprüft Nanogate unter Abwägung von Kosten und zukünftigem Nutzen regelmäßig sein Patentportfolio und verfolgt hierbei eine marktorientierte Patenstrategie. Nicht mehr benötigte Patente lässt die Gesellschaft aus Kostengründen auslaufen. Für den Konzern wird internes Know-how, gerade in Verfahren und Prozessen, zunehmend bedeutsamer als einzelne Schutzrechte.

2 Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen im Jahr 2015

Die Weltwirtschaft hat 2015 ihren Aufwärtstrend fortgesetzt, konnte aber nicht ganz die Dynamik des Vorjahres erreichen. Die Weltkonjunktur legte im vergangenen Jahr um mutmaßlich 3,1 Prozent zu, teilte der Internationale Währungsfonds (IWF) im Januar 2016 mit. Auch Deutschland konnte laut IWF mit einer Wachstumsrate von plus 1,5 Prozent nicht ganz die Entwicklung früherer Jahre fortsetzen. Hingegen legte die deutsche Wirtschaft nach Angaben der Bundesregierung um 1,7 Prozent zu. In der Euro-Zone wuchs die Wirtschaft laut IWF um 1,5 Prozent, in den USA um 2,5 Prozent und in China um 6,9 Prozent. Das schwächste Wachstum der chinesischen Wirtschaft seit langem sorgt für heftige Diskussionen um die künftige Entwicklung des Landes und belastete zusammen mit schwachen Wirtschaftsdaten aus Brasilien und Russland auch die Finanzmärkte erheblich.

Das Branchenumfeld von Nanogate ist ebenfalls herausfordernd: Die relevanten Branchen verzeichneten teilweise nur eine verhaltene Entwicklung. So steigerte die deutsche Chemie-Branche zwar den Absatz leicht um 1 Prozent, bilanzierte der Verband der Chemischen Industrie (VCI) im Dezember 2015. Allerdings habe der Umsatz angesichts fallender Preise stagniert. Im Gegensatz dazu verzeichnete die Automobilindustrie für die beiden wichtigen Märkte USA und China neue Absatzrekorde, während in Westeuropa nach Angaben des Verbands der Automobilindustrie immerhin das beste Ergebnis seit fünf Jahren erzielt wurde. So stieg die Zahl der Neuzulassungen in Westeuropa um 9 Prozent. Ganz anders hingegen die deutschen Maschinen- und Anlagenbauer: Sie erreichten 2015 bei der Produktion nur ein schwaches Wachstum um 1 Prozent, berichtete der Branchenverband VDMA im Februar 2016. Der private Konsum und die Einzelhandelsumsätze stiegen im Berichtszeitraum moderat, melden die Marktforscher der GfK sowie das Statistische Bundesamt.

2.2 Geschäftsverlauf

Nanogate hat im Geschäftsjahr 2015 seine Geschäftstätigkeit erheblich ausgeweitet und die internationale Marktposition erneut ausgebaut. Damit profitiert der Konzern von seiner 2014 gestarteten neuen Wachstumsstrategie Phase5. Dank der starken Nachfrage erreichte der Konzern im Berichtsjahr mit knapp 91 Mio. Euro Umsatz erneut eine Rekordmarke und setzte damit seinen Kurs von zweistelligen Wachstumsraten fort. Seit 2013 legte der Umsatz um mehr als 70 Prozent zu. Als wichtiger Umsatztreiber erwies sich abermals das internationale Geschäft. Ebenfalls eine Bestmarke erreichte Nanogate beim operativen Ergebnis (EBITDA), das trotz der erheblichen Belastungen aus der Expansionsstrategie auf 10,2 Mio. Euro wuchs. Im Vergleich zu 2013 verbesserte sich das operative Ergebnis erheblich. Die starke finanzielle Entwicklung belegen zudem der auf 12,3 Mio. Euro verbesserte operative Cashflow sowie die liquiden Mittel, die sich auf 22,7 Mio. Euro erhöhten.

Im Berichtsjahr stand neben dem starken operativen Geschäft die strategische Weiterentwicklung des Konzerns im Fokus. Im Rahmen des 2014 gestarteten neuen Strategieprogramms Phase5 möchte Nanogate neben einem verstärkten organischen Wachstum vor allem seine internationale Aufstellung verbessern sowie sein Anwendungs- und Technologieportfolio vergrößern. Im Mittelpunkt stehen zusätzliche Systeme und Lösungen für die strategischen Anwendungsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. Dazu startete Nanogate im April 2015 die Einführung einer neuen Technologieplattform unter dem Namen N-Metals® Chrome. Ziel ist es, Oberflächen mit hochwertigem metallischem Design in Verbindung mit multifunktionalen Eigenschaften auszustatten. Mit der neuen Technologieplattform N-Metals® Chrome schafft Nanogate die vom Markt dringend geforderte Alternative zu umweltbelastenden sowie anwendungsseitig eingeschränkten Galvanikprozessen und bietet neue Design- und Funktionsoptionen.

Das neue Beschichtungsverfahren basiert auf der Verbindung von umweltfreundlicher PVD-Dünnschichttechnologie mit UV-basierten, nasschemischen Beschichtungen. Die Technologie verzichtet auf umweltbelastende Stoffe wie Chrom6 oder Nickel. Durch den Verzicht auf umweltbelastende Stoffe lassen sich die veredelten Bauteile auch komplett recyceln. Überdies resultieren im Schadensfall Sicherheitsvorteile, da die Beschichtung nicht splittert. Die neue Technologie ermöglicht vielfältige Design- und Farbvarianten und ist bei einer Vielzahl von Substraten einsetzbar. Die Oberflächen in höchster optischer Qualität sind zudem korrosionsbeständig und erfüllen anspruchsvolle Richtlinien. Der Konzern sieht für multifunktionale Metallisierungen von Oberflächen ein Marktpotenzial im mittleren dreistelligen Millionenbereich. Der Produktionsstart ist für 2016 geplant.

Die innovative Technologieplattform ist im neuen Kompetenzzentrum für Advanced Metals angesiedelt. In den Aufbau des neuen Standorts in Neunkirchen sowie die Einführung der neuen Technologieplattform für hochwertige Metallisierungen investiert Nanogate einen höheren einstelligen Millionenbetrag. Die bereits gestarteten Projekte umfassen Anwendungen für Edelstahloberflächen mit multifunktionalen Beschichtungen, die höchsten Designansprüchen genügen. Die Anlage ist darüber hinaus so flexibel, dass sie auch für eine wirtschaftliche attraktive Fertigung kleiner Serien bei der Markteinführung neuer Anwendungen geeignet ist.

Im Rahmen des Strategieprogramms Phase5 übernahm der Konzern die noch ausstehenden Anteile an der GfO AG. Die entsprechende Option hatte Nanogate zu Jahresbeginn ausgeübt und im Juli die verbleibenden knapp 25 Prozent erworben. Seit dem Einstieg des Konzerns im Sommer 2010 hatten sich Umsatz und Ergebnis der Beteiligung deutlich erhöht. Die gute Entwicklung bestätigt ein weiterer Großauftrag: Das Projekt umfasst die Veredelung einer

Sensorabdeckscheibe für Navigationsgeräte mit einer multifunktionalen Beschichtung. Die Geräte kommen bei einem populären Volumenmodell zum Einsatz. Nanogate hat hierfür einen mehrjährigen Auftrag erhalten, nachdem ein erstes Projekt in kleinerem Umfang 2014 erfolgreich umgesetzt worden war. Parallel nahm GfO eine zweite Inkjet-Beschichtungs-Anlage in Betrieb.

Parallel erweiterte Nanogate sein Angebotsspektrum um das neue Geschäftsfeld Sicherheitstechnik, das bei der niederländischen Tochtergesellschaft Nanogate Glazing Systems angesiedelt ist. Der Konzern lieferte schon zuvor Kunststoffscheiben für Referenzprojekte etwa in der Forstwirtschaft, welche extrem bruchfest und multifunktional veredelt sind. Nach erfolgreichen Markttests und dem Aufbau zusätzlicher Kompetenzen werden nun beispielsweise auch Fahrzeuge von Behörden, wie zum Beispiel Busse deutscher Hersteller, mit sicherheitsoptimierten Scheiben ausgestattet. Nanogate erwartet mittelfristig ein Umsatzpotenzial im zweistelligen Millionenbereich. Die Vermarktung läuft unter dem Namen N-Glaze Security. Die von Nanogate entwickelten Kunststoff-Scheiben erfüllen alle Anforderungen an eine hohe Sicherheit und bieten zugleich eine exzellente optische Qualität. So sind diese schlagzäh, bruchfest sowie splitterfrei und bieten damit beispielsweise Fahrzeuginsassen Schutz vor Beschädigungen, etwa durch Vandalismus. Überdies können Funktionen wie leichte Reinigung („easy-to-clean“), UV-Schutz, chemische Beständigkeit, Farben oder Flammschutz integriert werden.

Zudem erhöhte der Konzern sein Absatzpotenzial mit multifunktionalen und optisch hochwertigen Beschichtungen für Touchpads, die in Fahrzeugen eingesetzt werden. Für einen deutschen Premium-Automobilhersteller liefert die Nanogate-Tochtergesellschaft GfO AG künftig Touchpads mit einer kratzfesten Veredelung. Sie sind in der Mittelkonsole im Bereich des Schaltwahlhebels angesiedelt und verbessern die Bedienung des Fahrzeugs, etwa des Navigationsgeräts. Bei der Beschichtung kommt eine multifunktionale Sicralan®-Veredelung für die kapazitive Sensor-Oberfläche zum Einsatz. Die neue Fahrzeuggeneration ist im Sommer 2015 auf den Markt gekommen.

Im operativen Geschäft konnte der Konzern die Integration der 2014 erworbenen Tochtergesellschaft Vogler GmbH schneller als erwartet abschließen. Zu den wichtigsten Projekten zählte der Ausbau der Kompetenzen im Bereich hochwertiger Metallbeschichtungen mit dem Fokus auf flache und gebogene Anwendungen. Überdies optimiert Nanogate kontinuierlich das bisherige Produkt- und Auftragsportfolio von Vogler, um die Profitabilität der Beteiligung mittelfristig zu erhöhen.

Zu den wichtigsten neuen Aufträgen im laufenden Betrieb zählt ein neues Großprojekt für Vogler: Die mehrjährige Vereinbarung umfasst die Lieferung von optisch hochwertigen Komponenten an einen deutschen Automobilkonzern der Premiumklasse mit Sitz im süddeutschen Raum. Im Rahmen des mehrjährigen Auftrags agiert Nanogate als Innovationspartner für den Automobilhersteller und stellt das komplette System zur Verfügung. Die hochwertig dekorativ veredelten und mit einer Metallisierung ausgestatteten Komponenten, die höchste Qualitätsanforderungen erfüllen, kommen im Bereich des Exterieurs von Premiumfahrzeugen zum Einsatz. Der Auftrag bestätigt den Trend, dass gerade im Automobilbau künftig vor allem Hersteller kompletter Bauteile sowie Bauteilgruppen gefragt sind. Im Bereich Energieeffizienz verzeichnete der Konzern eine stabile Nachfrage und baute seine Kundenbasis mit einem weiteren internationalen Anbieter erneut aus. Parallel entwickelte Nanogate seine Technologie weiter.

Außerdem stärkte Nanogate sein internationales Absatzpotenzial: Der Konzern erweiterte sein China-Geschäft um ein neues Millionen-Projekt für einen führenden deutschen Automobilher-

steller. Nanogate ergänzt somit den bestehenden Vertrag um einen weiteren Auftrag, der in Zusammenarbeit mit einem internationalen Automobilzulieferer abgewickelt wird. Der neue mehrjährige Auftrag umfasst ein kumuliertes Auftragsvolumen im signifikant zweistelligen Millionenbereich und ergänzt das seit 2014 bestehende Geschäft. Für das neue Projekt werden die Produktionskapazitäten im bestehenden Glazing-Kompetenzzentrum in Bad Salzuflen erneut aufgestockt, nachdem bereits 2014 das Volumen mehr als verdoppelt wurde. Die Investitionen für die zusätzlichen Produktions- und Beschichtungsanlagen belaufen sich auf einen mittleren einstelligen Millionenbereich.

Im Geschäft mit klassischen Systemen und Lösungen verzeichnete der Konzern eine zufriedenstellende Nachfrage. Gerade im Bereich Endanwendersysteme für Sport-/Freizeit-Anwendungen ist der Absatz weiter gestiegen. Nanogate profitiert im Segment Base Technologies von seinen etablierten und weithin bekannten Lösungen.

Intern setzt Nanogate darauf, seine Organisation und Prozesse weiter zu professionalisieren und zugleich die Voraussetzungen für künftiges Wachstum zu legen. Dazu zählen beispielsweise die Einführung von Energie-Management-Systemen (siehe Kapitel 2.5.2) sowie weitere Auditierungen seitens renommierter Hersteller. Das Strategieprogramm Phase5 umfasst auch ein internes Exzellenz-Programm, um Entwicklung, Fertigung und Vertrieb stärker zu vernetzen. In diesem Rahmen werden zahlreiche Projekte für eine noch bessere interne Zusammenarbeit innerhalb der Firmengruppe umgesetzt.

Die gute Marktposition des Konzerns wurde im Berichtsjahr auch von externer Seite gewürdigt: Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young (EY) zeichnete Nanogate mit dem angesehenen Unternehmerpreis „Entrepreneur des Jahres“ aus, den CEO Ralf Zastra und COO Michael Jung entgegennahmen. Nach Ansicht der Jury bauten sie ein Start-up zum international anerkannten Unternehmen aus, das stets neue Technologien entwickelt und sich als Markt- und Innovationsführer in seiner Sparte positioniert.

2.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

2.3.1 Ertragslage

Nanogate verzeichnete im Jahr 2015 erneut eine starke Geschäftsentwicklung. Der Konzernumsatz stieg, auch konsolidierungsbedingt, um 32,5 Prozent auf 90,9 Mio. Euro (Vj. 68,6) – eine neue Rekordmarke für den Konzern. Im Vergleich zum Jahr 2013 – vor dem Start des Strategieprogramms Phase5 – legte der Umsatz um mehr als 70 Prozent zu. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 profitierte die Gesellschaft von einer hohen Nachfrage in allen Zielmärkten sowie einem besonders starken Jahresendgeschäft. Wichtige Umsatzträger sind die beiden strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. Das Exportgeschäft legte um etwa ein Drittel auf rund 42 Mio. Euro zu und ist weiterhin ein wichtiger Absatzmarkt, dessen Bedeutung stetig zunimmt. Im Exportgeschäft nicht berücksichtigt sind signifikante Umsatzbeiträge, die zwar mit innerdeutschen Kunden erwirtschaftet werden, die aber wiederum ihre Endprodukte ebenfalls ins Ausland verkaufen. Die Bestandsveränderungen beliefen sich auf 0,3 Mio. Euro (Vj. -0,7). Die aktivierten Eigenleistungen betragen 1,4 Mio. Euro (Vj. 1,2), die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich leicht auf 2,2 Mio. Euro (Vj. 2,0). Die Gesamtleistung des Konzerns stieg somit um 33,5 Prozent auf 94,8 Mio. Euro (Vj. 71,1).

Der Materialaufwand erhöhte sich auch konsolidierungsbedingt auf 35,9 Mio. Euro (Vj: 24,5), während die Materialaufwandsquote (in Relation zur Gesamtleistung) bei 37,8 Prozent (Vj. 34,4) lag. Die Rohertragsmarge (in Relation zur Gesamtleistung) als eine

der zentralen Steuerungsgrößen ging planmäßig auf 62,1 Prozent (Vj. 65,6) zurück, resultierend aus einem zunehmend stärkeren Komponentengeschäft. Der Personalaufwand erhöhte sich zwar ebenfalls konsolidierungsbedingt auf 28,5 Mio. Euro (Vj. 23,4), allerdings reduzierte sich die Personalaufwandsquote (in Relation zur Gesamtleistung) auf 30,0 Prozent (Vj. 33,0). Trotz des höheren Geschäftsvolumens erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen unterproportional auf 20,2 Mio. Euro (Vj. 15,8).

Das operative Ergebnis (EBITDA) legte trotz der Belastungen aus der Expansionsstrategie überproportional zu: Das Konzern-EBITDA erhöhte sich um 37 Prozent auf 10,2 Mio. Euro (Vj. 7,4). Die Belastungen resultieren aus Kosten für Projekte und Prozesse im Zusammenhang mit dem Ausbau des Technologieportfolios und der Kapazitäten. Hinzu kommen Einmaleffekte aus Transaktions- und Integrationskosten. Trotz dieser Kosten erhöhte sich die Konzern-EBITDA-Marge auf 11,2 Prozent (Vj. 10,8). Ohne Sondereffekte wäre die operative Marge entsprechend höher ausgefallen. Angesichts der erheblichen Investitionen in Technologie und Kapazitäten erhöhten sich die Abschreibungen erwartungsgemäß auf 7,2 Mio. Euro (Vj. 5,0). Das Konzern-EBIT stieg trotz dieser höheren Abschreibungen auf 3,0 Mio. Euro (Vj. 2,5). Resultierend aus dem Expansionskurs belief sich das Finanzergebnis auf -2,4 Mio. Euro (Vj. -1,6). Der Steueraufwand ging auf 0,1 Mio. Euro zurück (Vj. 0,4). Das Konzernergebnis erreichte 0,5 Mio. Euro (Vj. 0,4). Das Ergebnis je Aktie belief sich somit auf 0,16 Euro je Aktie (bezogen auf eine durchschnittliche Aktienanzahl im Berichtszeitraum von 3.273.988 Aktien [unverwässert]).

2.3.2 Segmentberichterstattung

Überblick über die Segmente

	Base Technologies		Advanced Technologies	
	2015	2014	2015	2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmenterlöse	34.675	26.373	56.219	42.183
Segmentergebnis	2.832	2.176	3.078	2.054

Das Segment Advanced Technologies mit den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Metals und Advanced Polymers steuerte im Berichtsjahr knapp zwei Drittel zum Geschäftsvolumen des Konzerns bei. Dank der starken Nachfrage erhöhte sich der Segmentumsatz um ein Drittel auf 56,2 Mio. Euro (Vj. 42,2). Das Segmentergebnis erhöhte sich auf 3,1 Mio. Euro (Vj. 2,1) und war geprägt vom Mitteleinsatz für die Expansionsstrategie. Im Segment Base Technologies stieg der Umsatz auf 34,7 Mio. Euro (Vj. 26,4), das Segmentergebnis nahm auf 2,8 Mio. Euro zu (Vj. 2,2).

2.3.3 Finanzlage

Die Finanzkraft des Konzerns erhöhte sich trotz des mit dem Expansionskurs verbundenen Mittelaufwands, beispielsweise mit Investitionen in Technologien und Kapazitäten, sowie der Belastungen für die internationale Markterschließung. So erhöhten sich die liquiden Mittel zum Bilanzstichtag auf 22,7 Mio. Euro (Vj. 17,8). Dazu trugen in erster Linie die starke Geschäftsentwicklung sowie die erfolgreiche Kapitalerhöhung bei.

Der operative Cashflow stieg auf 12,3 Mio. Euro (Vj. 8,2). Der Anstieg resultiert unter anderem aus einer gestiegenen operativen Profitabilität und einem verbesserten Net Working Capital. Geprägt in erster Linie von dem Mittelzufluss aus einer Barkapitalerhöhung beläuft sich der Cashflow aus Finanzierung auf 2,2 Mio. Euro (Vj. 16,3). Der

Konzern erzielte im März 2015 bei einer Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht einen Brutto-Emissionserlös von 11,3 Mio. Euro. Platziert wurden 297.843 neue Aktien. Im Finanzierungs-Cashflow sind überdies beispielsweise die Dividendenzahlung sowie Tilgung und Aufnahme von Fremdkapital enthalten. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf -9,6 Mio. Euro (Vj. -24,0) und spiegelt die Umsetzung der Wachstumsstrategie Phase5 wider. Der höhere Vorjahreswert ist im Wesentlichen auf die Übernahme des Oberflächenspezialisten Vogler im Sommer 2014 zurückzuführen.

2.3.4 Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 123,8 Mio. Euro (Vj. 108,5). Der Anstieg resultiert vor allem aus höheren Sachanlagen sowie den gestiegenen liquiden Mitteln. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich zum Bilanzstichtag auf 41,4 Prozent (Vj. 39,0).

Die langfristigen Vermögenswerte legten auf 85,1 Mio. Euro (Vj. 75,2) zu, in erster Linie wegen des Anstiegs der Sachanlagen auf 41,3 Mio. Euro (Vj. 31,1). Die gestiegenen Sachanlagen spiegeln den Wachstumskurs der Gesellschaft wider. Durch das stark gestiegene Geschäftsvolumen erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte auf 38,7 (Vj. 33,3), beispielsweise durch gestiegene Vorräte in Höhe von 7,5 Mio. Euro (Vj. 6,6). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gingen hingegen trotz des Umsatzanstiegs stichtagsbedingt auf 5,7 Mio. Euro (Vj. 6,5) zurück. Die liquiden Mittel betragen 22,7 Mio. Euro (Vj. 17,8).

Im Berichtszeitraum erhöhte sich das Grundkapital der Gesellschaft auf 3.377.716 Euro (Vj. 3.016.705). Dazu trugen eine Bar-Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht vom März 2015, eine kleine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage als Teil der Transaktion zur Übernahme der ausstehenden GfO-Anteile sowie neue Aktien aufgrund ausgeübter Aktienoptionen bei. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten beliefen sich auf nahezu unverändert 31,7 Mio. Euro (Vj. 31,8). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich mit dem steigenden Geschäftsvolumen auf 5,2 Mio. Euro (Vj. 4,5).

2.4 Gewinnverwendung

Im Geschäftsjahr 2015 verzeichnete der Konzern erneut eine erfreuliche Geschäftsentwicklung und erreichte neue Bestmarken bei Umsatz und operativem Ergebnis (EBITDA). Operativer Cashflow und Liquidität verbesserten sich ebenfalls. Allerdings belastete der Mittelaufwand für die Umsetzung der Wachstumsstrategie Phase5 das Ergebnis der Nanogate AG als Muttergesellschaft mit ihren zahlreichen Holding- und Service-Funktionen. Dazu zählen beispielsweise Kosten für die internationale Markterschließung und das Business Development. Diese besonderen Belastungen hat die Muttergesellschaft aus Transparenzgründen komplett allein getragen und darauf verzichtet, fallweise Tochtergesellschaften entsprechend einzubeziehen. Hinzu kam ein erheblicher Mittelaufwand für neue Technologien und zusätzliche Kapazitäten, der von den operativ tätigen Tochtergesellschaften getätigt wurde und im Rahmen der Konsolidierung daher letztlich auch die Muttergesellschaft belastet. Daher ging das Jahresergebnis der Einzelgesellschaft nach HGB erwartungsgemäß auf -2,1 Mio. Euro (Vj. +1,1) zurück. Diese Entwicklung ist zudem auf steigende Kosten angesichts zusätzlicher Aufgaben der Holding zurückzuführen, die angesichts des stark steigenden Geschäftsvolumens ihre Strukturen und Prozessen optimiert hat. Angesichts der erfreulichen operativen Entwicklung, der weiterhin guten Perspektiven für den Konzern und der Finanzstärke des Konzerns schlagen Vorstand und Aufsichtsrat gleichwohl unverändert die Zahlung einer Dividende von 0,11 Euro je Aktie vor

und möchten so die Aktionäre weiterhin am Erfolg beteiligen. Trotz der unveränderten Ausschüttung bleibt der finanzielle Spielraum der Unternehmensgruppe für die anstehenden Expansionsschritte gewahrt. Der Konzern wird somit seine Wachstumsstrategie unverändert fortsetzen. Die gute Geschäftsentwicklung im Jahr 2015 mit einem erheblichen Umsatzanstieg im Konzern um nahezu ein Drittel und das verbesserte Konzernergebnis bestätigen diesen Kurs.

2.5 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

2.5.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Steuerungsgrößen sind Umsatz, Rohertragsmarge, EBITDA, EBIT, Cashflow, Working Capital, Investitionen und die Eigenkapitalquote. Ziel ist es, Umsatz und operatives Ergebnis kontinuierlich zu steigern. Darüber hinaus achtet der Konzern darauf, den operativen Cashflow zu erhöhen und das Net Working Capital möglichst effizient einzusetzen.

2.5.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, Nachhaltigkeit, Mitarbeiter

Zum Stichtag 31.12.2015 erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter auf 593 (Vj. 555). Im Jahresdurchschnitt belief sich die Zahl der Beschäftigten auf 582 (Vj. 470). Der Umsatz je Mitarbeiter erreichte rund 156.000 Euro (Vj. rund 145.000). Die Zahl der Auszubildenden betrug 17 (Vj. 15).

Nachhaltiges Wirtschaften zählt bei Nanogate seit dem operativen Start der Geschäftstätigkeit zum Selbstverständnis. Dazu zählen vor allem eine entsprechend ausgerichtete Produktion und Produktpalette. Der Konzern sieht erhebliches Umsatz- und Ergebnispotenzial bei umweltfreundlichen Anwendungen, Systemen und Prozessen. Das große Interesse an N-Glaze®-Anwendungen resultiert neben erheblichen Design-Vorteilen gerade im Automobilbau aus dem geringeren Gewicht im Vergleich zu Glas und Metall, was zu einem reduzierten Kraftstoffverbrauch und damit zu einem niedrigeren CO₂-Ausstoß beiträgt. Auch wurden lösemittelbasierte Materialsysteme auf wasserbasierte Lösungen umgestellt.

Neben einem auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Portfolio zählt bei Nanogate vor allem gesellschaftliches Engagement zu einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung. Als Vorreiter für die Branche und als ein international führendes, integriertes Systemhaus engagiert sich Nanogate vielfältig für die Interessen der Anbieter in diesem Markt. Ein Fokus liegt auf der sicheren Nutzung der Technologie für die Kunden sowie im Herstellungsprozess (Arbeitsschutz). So beteiligte sich Nanogate beispielsweise am EU-weiten Forschungsprojekt NanoSustain, das im April 2013 von insgesamt zwölf Partnern aus acht Ländern erfolgreich abgeschlossen wurde. Ebenfalls beendet wurde das Projekt zur Entwicklung energieeffizienter Feinstaubfilter, das von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) gefördert wurde. Im Rahmen der langjährigen Aktivitäten im NanoBio-Net e.V. – einem der größten und leistungsstärksten Nano- und Biotechnologienetzwerke Deutschlands – beteiligte sich Nanogate seit 2014 an der Arbeit des ZIM-Netzwerkes NanoPharm. Hier steuert Nanogate sein Know-how zu Nanostrukturen, Oberflächenmodifikationen und Nanopartikelsynthese bei. Überdies zählt der Konzern zu den Initiatoren der Branchenvertretung Deutscher Verband Nanotechnologie e.V. und ist mit Michael Jung, COO von Nanogate, als Vizepräsident auch im Führungsgremium des Verbandes präsent.

Parallel beteiligt sich Nanogate unverändert an mehreren Projekten, die den Dialog von Gesellschaft und Wirtschaft fördern und konzentriert sich dabei vor allem auf Programme

mit umfassender Vernetzung der beteiligten Partner. Beispielsweise engagiert sich die Gesellschaft beim regionalen Projekt „Verantwortungspartner Saarland“, das von zahlreichen Institutionen im Saarland unterstützt wird und auf große Resonanz stößt. Ziel ist es, gesellschaftliche Verantwortung in der mittelständischen Wirtschaft dauerhaft zu verankern, zu professionalisieren und dessen Wirksamkeit zu erhöhen. Nanogate-CEO Ralf Zastrau ist Mitglied des Vorstands bei „Unternehmen für die Region e.V.“, Berlin, und Vorsitzender des Vorstands des „Verantwortungspartner Saarland e.V.“, Saarbrücken, – beide Projekte werden von der renommierten Bertelsmann-Stiftung unterstützt. Neben zahlreichen Schulprojekten fördert Nanogate, gemeinsam mit seiner Tochtergesellschaft GfO, beispielsweise ein EU-Leuchtturmprojekt, das junge Menschen beim Start ins Berufsleben begleitet. Auch im Jahr 2015 unterstützte der Konzern die Hilfsorganisation „German Doctors e. V.“ (ehemals „Ärzte für die Dritte Welt“).

Um die Prozesse, Projekte, Management und Berichterstattung in Sachen Nachhaltigkeit weiter zu professionalisieren, bereitet der Konzern die Anwendung des Deutschen Nachhaltigkeits-Kodex vor und will mittelfristig die dazu nötige Entsprechenserklärung abgeben. Mit diesem Schritt möchte Nanogate seiner Rolle als verantwortungsbewusstes Unternehmen noch stärker gerecht werden. In diesem Zusammenhang haben die Tochtergesellschaften GfO, Plastic-Design und Vogler im Berichtsjahr bereits Energie-Management-Systeme nach ISO DIN 50001 eingeführt. Ziel ist es, Energieflüsse zu messen und den Stand der Energieeffizienz besser beurteilen zu können. In diesem Zusammenhang finden zahlreiche Projekte statt, um den Ressourcenverbrauch im Konzern zu senken. So wurde beispielsweise in der Produktionshalle von Vogler die Beleuchtungsanlage von herkömmlichen Leuchtmitteln auf LEDs umgestellt. Somit sinkt der Energiebedarf um jährlich rund 170.000 Kilowattstunden.

2.6 Vorjahresvergleich

Nanogate hat im Berichtszeitraum seine Ziele deutlich übertroffen. Nachdem der Konzern mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts zunächst einen Umsatzanstieg auf mehr als 80 Mio. Euro und eine Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBITDA) prognostiziert hatte, erhöhte der Konzern seine Erwartungen für das Gesamtjahr. Die Gesellschaft profitierte dabei von einer konzernweiten hohen Nachfrage, vor allem bei Glazing-Anwendungen. Daher wurden im vierten Quartal die Ziele für das Geschäftsjahr 2015 angehoben: Mit 90,9 Mio. Euro Umsatz und einem operativen Ergebnis (EBITDA) von rund 10,2 Mio. Euro übertraf Nanogate schließlich sogar die erhöhte Prognose deutlich. Zum Vergleich: 2014 erwirtschaftete der Konzern Erlöse in Höhe von 68,6 Mio. Euro bei einem operativen Ergebnis (EBITDA) von 7,4 Mio. Euro. Gegenüber 2013 legte der Umsatz sogar um mehr als 70 Prozent zu. Zum guten Abschneiden im Berichtsjahr trug auch eine besonders starke Geschäftsentwicklung im vierten Quartal bei. Die gute Geschäftsentwicklung im Jahr 2015 belegen überdies der starke operative Cashflow und die gestiegene Liquidität.

2.7 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Entwicklung

Nanogate ist nach Ansicht des Vorstandes auf einem guten Weg, seine Marktposition kontinuierlich auszubauen und die Profitabilität zu verbessern. Mit den strategischen Wachstumsfeldern Advanced Metals und Advanced Polymers adressiert der Konzern große, wachstumsstarke Märkte, die das angepeilte Umsatzwachstum in den nächsten Jahren ermöglichen sollten. Mit der laufenden Wachstumsstrategie Phase5 erreichte der Konzern im Berichtsjahr und in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres 2016 wichtige Erfolge: Dazu zählen vor allem der Ausbau des Produktportfolios um eine neue Technologieplattform zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen, deren Markteinführung im Jahresverlauf 2016 geplant ist. Parallel weitete der Konzern seine internationale Marktposition erneut aus, unter anderem im

März 2015 mit einem weiteren Großauftrag aus Asien. Neben einem starken Absatz in Asien rechnet die Gesellschaft mit einem deutlich wachsenden US-Geschäft. Zudem eröffnete Nanogate auch einen Standort in der Türkei. Der Aufbau weiterer internationaler Standorte wird geprüft. Als dritte Säule neben dem Ausbau von Technologieportfolio und Internationalisierung plant der Konzern ein verstärktes organisches Wachstum. Mit neuen Aufträgen beispielsweise für Touchpads oder Küchenmöbel weitete Nanogate die Auftragsbasis im hohen zweistelligen Millionenbereich erneut aus und sorgt überdies dafür, den Branchenmix stärker auszubalancieren. Erhebliche Chancen sieht der Konzern zudem in einem Ausbau des Komponentengeschäfts, womit der Konzern seine Wertschöpfungskette ergänzen möchte. Das Strategieprogramm Phase5 umfasst auch weitere Übernahmen oder Beteiligungen als strategische Handlungsoptionen sowie ein internes Exzellenzprogramm, um Entwicklung, Produktion und Vertrieb stärker zu vernetzen. Somit ist der Konzern nach Ansicht des Vorstandes gut gerüstet, den Wachstumskurs fortzusetzen.

3 Nachtragsbericht

Die Nanogate Industrial Solutions GmbH und die Vogler GmbH vereinbarten zu Jahresbeginn 2016 einen Ergebnisabführungsvertrag.

Im Februar 2016 meldete Nanogate den operativen Start ihrer neuen türkischen Tochtergesellschaft Nanogate Teknoloji mit Sitz in Istanbul. Vom neuen Standort aus möchte der Konzern die Märkte in der Türkei sowie im Nahen und Mittleren Osten erschließen. Zusätzliches Absatzpotenzial in der Region sieht Nanogate auch bei weiteren Anwendungsfeldern. Angesichts der vorhandenen Auftragsbasis erwartet Nanogate schon im laufenden Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz in Millionenhöhe in der Region und will erste Ergebnisbeiträge erzielen.

Im April 2016 vereinbarte Nanogate die Übernahme von 75 Prozent der Anteile am Kunststoff-Spezialisten Walter Goletz GmbH, Kierspe. Mit diesem Schritt erweitert der Konzern seine Systemkompetenz und deckt künftig alle Kompetenzen hinsichtlich der Entwicklung und Produktion sowie der multifunktionalen Veredelung von hochwertigen Kunststoffkomponenten ab. Die neue Beteiligung verfügt vor allem bei kleineren und mittleren, designorientierten Bauteilen über eine starke Marktposition, während Nanogate mit ihrer bisherigen Tochtergesellschaft Plastic-Design bislang auf größere Bauteile, etwa für die Automobilindustrie, spezialisiert ist. Überdies verfügt Goletz auch über Kompetenzen im Bereich Metallisierung und Oberflächenveredelung. Die Beteiligung liefert an Kunden aus den Branchen Automobil, Elektronik und Haushalt. Parallel ist Goletz über eine Tochtergesellschaft im Bereich Medizintechnik vertreten und besitzt entsprechende Zertifizierungen und Herstellungssysteme, etwa im Reinraum. Das Unternehmen wurde 1969 gegründet und hat gegenwärtig rund 130 Mitarbeiter. Für das Geschäftsjahr 2016 strebt die Walter Goletz GmbH einen Umsatz von mehr als 15 Mio. Euro sowie ein profitables Ergebnis an. Wie bei früheren Übernahmen wird Nanogate seine neue Beteiligung im Rahmen der Integration weiterentwickeln und bei Goletz den vorhandenen Auftrags- und Produktmix sukzessive optimieren, um Synergien auf Konzernebene zu erzielen. Der Kaufpreis enthält erfolgsabhängige Komponenten und wird in mehreren Tranchen in den nächsten Jahren ausgezahlt. Im Rahmen dieses Stufenmodells kann Nanogate auch die noch ausstehenden Anteile erwerben. Ein Teil des Kaufpreises wird in Aktien (aus einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage) gezahlt. Den Abschluss der Transaktion erwartet Nanogate bis zum Sommer, so dass ab diesem Zeitpunkt die Gesellschaft auch konsolidiert werden würde.

4 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

4.1 Prognose

4.1.1 Künftige Konjunktur- und Branchenentwicklung

Trotz Unsicherheiten über die Entwicklung einzelner Länder und der Turbulenzen an den Finanzmärkten soll sich die Konjunktur weltweit insgesamt weiter positiv entwickeln. So erwartet die Bundesregierung für Deutschland mit einer Wachstumsrate von 1,7 Prozent eine Entwicklung auf Vorjahresniveau. Auch der Internationale Währungsfonds IWF prognostiziert für Deutschland ein Konjunkturplus von 1,7 Prozent und hat seine Erwartungen im Januar 2016 sogar leicht angehoben. Gleiches gilt für die Euro-Zone. Für die Weltwirtschaft ist der IWF jedoch etwas vorsichtiger gestimmt und erwartet nur noch ein Wachstum um 3,4 Prozent statt 3,6 Prozent. In den USA soll die Konjunktur um 2,6 Prozent (statt 2,8 Prozent) zulegen, in China um 6,3 Prozent (unveränderte Prognose). Der Ölpreis bleibt laut IWF weiter auf Talfahrt.

Auf verhaltenem Niveau dürften sich 2016 die von Nanogate vornehmlich adressierten Zielbranchen entwickeln. Die deutsche Chemiewirtschaft hat nach Angaben ihres Branchenverbandes VCI die Erwartungen mittlerweile leicht gesenkt und erwartet nunmehr noch einen Anstieg der Produktion um 1 Prozent. Bei leicht rückläufigen Preisen sollte der Umsatz somit um 0,5 Prozent zulegen. Der Maschinenbau-Verband VDMA rechnet nach dem schwachen Wachstum 2015 mit einem „Nullwachstum“ im laufenden Jahr. Die Automobilbranche scheint trotz der Herausforderungen laut Branchenverband VDA grundsätzlich positiv gestimmt zu sein. Demnach soll der Pkw-Weltmarkt um 2 Prozent zulegen und somit erstmals die Marke von 80 Millionen Fahrzeugen erreichen. Nach Ansicht der Marktforschungsgesellschaft GfK bleibt der private Konsum eine wichtige Stütze der Wirtschaft und soll mit einem Anstieg um real 2 Prozent sogar stärker zulegen als das Bruttoinlandsprodukt.

4.1.2 Künftige Entwicklung des Nanogate-Konzerns – Prognose für 2016

Der Konzern profitiert von der guten Auftragsbasis im hohen zweistelligen Millionenbereich und verzeichnet eine starke Nachfrage vor allem in den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Metals und Advanced Polymers. Nanogate wird daher seinen langjährigen Wachstumskurs auch 2016 fortsetzen.

Die Maßnahmen des 2014 gestarteten Strategieprogramms Phase5 zahlen sich zunehmend aus: Mit neuen Aufträgen wächst die Gesellschaft im bestehenden Geschäft stark, zugleich wurde die Internationalisierung durch neue Projekte sowie den im Februar 2016 gemeldeten Start der neuen Tochtergesellschaft in der Türkei gestärkt. Zugleich erweitert Nanogate sein Produktportfolio kontinuierlich, beispielsweise mit einer neuen Technologieplattform zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen, die im laufenden Jahr starten soll. Erhebliches Absatzpotenzial sieht der Konzern auch im Komponentengeschäft, das ausgebaut werden soll. Damit ergänzt die Gesellschaft ihre Wertschöpfungskette. Externes Wachstum zählt ebenfalls zu den strategischen Optionen, die Marktposition weiter auszubauen. Das Strategieprogramm beinhaltet überdies ein internes Exzellenzprogramm, um Prozesse zu verbessern sowie Entwicklung, Produktion und Vermarktung innerhalb der Konzerngesellschaften zu stärken. Somit fließen bei der Umsetzung des Wachstumsprogramms erhebliche Mittel in Investitionen wie Technologie- und Kapazitätserweiterung sowie in die internationale Markterschließung. Nanogate ist überzeugt, dass sich dieser Kurs mittel- und langfristig auszahlen wird, auch wenn kurzfristig die Profitabilität des Konzerns beeinflusst wird.

Im Geschäftsjahr 2016 sollte der Konzern seine angepeilte Umsatzmarke von 100 Mio. Euro Umsatz übertreffen und einen bedeutenden Meilenstein seiner Wachstumsstrategie Phase 5 erreichen, nachdem 2013 erst ein Umsatz von 53 Mio. Euro erreicht wurde. Auf Basis der vorhandenen Projekte sowie der Mehrheits-Übernahme des Kunststoff-Spezialisten Goletz (siehe Nachtragsbericht) erwartet der Konzern einen deutlich steigenden Umsatz von mehr als 105 Mio. Euro. Damit würde Nanogate im laufenden Drei-Jahres-Turnus zwischen Anfang 2014 und Ende 2016 ein durchschnittliches Umsatzwachstum von ca. 25 Prozent erreichen. Beim operativen Ergebnis (EBITDA) erwartet der Konzern 2016 trotz der anhaltenden Belastungen aus der Expansionsstrategie sowie der einmaligen Transaktions- und Integrationskosten ebenfalls eine deutliche Steigerung auf über 12 Mio. Euro. Weiterhin werden erhebliche Mittel in das laufende Investitionsprogramm und die internationale Expansion fließen. Das Konzernergebnis wird angesichts des Wachstumskurses unverändert von planmäßigen Abschreibungen sowie Finanzierungskosten geprägt sein. Dank des starken operativen Cashflows und der liquiden Mittel in Höhe von 22,7 Mio. Euro zum Bilanzstichtag ist der Konzern für die anstehenden Schritte finanziell gut gerüstet.

Der Jahresauftakt 2016 bestätigt die gute strategische Ausrichtung des Konzerns. Dazu zählen die neue Beteiligung, der operative Start der neuen Tochtergesellschaft in Istanbul und beispielsweise eine stärkere Nachfrage aus der Möbelindustrie. Somit wird Nanogate nach Ansicht des Vorstandes den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortsetzen und von der steigenden Nachfrage nach multifunktionalen Hochleistungsoberflächen profitieren. Als ein international führendes, integriertes Systemhaus deckt der Konzern die komplette Wertschöpfungskette ab und ist als Innovationspartner bei renommierten Konzernen fest etabliert. Nanogate wird 2016 eine neue Dimension hinsichtlich Know-how, Leistungsspektrum und Geschäftsvolumen erreichen.

4.2 Risikobericht

Um profitabel zu wachsen, geht Nanogate angemessene, überschaubar und beherrschbare Risiken ein. Die Risikoakzeptanz ist umso größer, je höher die mit dem Risiko verbundenen Chancen sind und eine angemessene Steigerung des Unternehmenswertes erwarten lassen. Insgesamt darf der aggregierte Risikoumfang die in der Nanogate vorhandenen Risikodeckungspotenziale nicht überschreiten. Geschäfte mit spekulativem Charakter werden nicht getätigt.

Aufgrund der zentralen Steuerung der Unternehmensstrategie und der hohen Interdependenzen zwischen den einzelnen Geschäftssegmenten ist eine Differenzierung der Gesamtrisikobetrachtung nach einzelnen Geschäftssegmenten nicht sachgerecht.

4.2.1 Risikomanagementsystem

Das Risikomanagement in der Nanogate-Gruppe ist untrennbarer Bestandteil der wertorientierten Konzernführung und in die Managementsysteme des Konzerns eingebunden. Ziel ist es hierbei, größtmögliche Transparenz und Planbarkeit für das Management zu schaffen. Das Unternehmen identifiziert so innerhalb des Konzerns Chancen und Risiken bei allen wesentlichen Geschäftsvorgängen und -prozessen und strebt an, Risiken im Voraus zu vermeiden.

4.2.2 Überblick über die Risiken

Konjunktur: Die Nachfrage nach Hochleistungsoberflächen und Dienstleistungen in Deutschland ist teilweise abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der Branchenkonjunktur in den Zielmärkten. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen könnte von einer sich abkühlenden Binnennachfrage negativ beeinflusst wer-

den. Vor diesem Hintergrund ist nicht auszuschließen, dass die Nachfrage nach multifunktionalen Hochleistungsoberflächen auf Basis neuer Materialien auf ein niedriges Niveau zurückfällt und Ausgaben für neue Projekte ausbleiben bzw. zeitlich verschoben werden.

Markt: Der attraktive Wachstumsmarkt für Hochleistungsoberflächen könnte Wettbewerber mit unterschiedlichen Kernkompetenzen wie in der Materialherstellung, in der Nanotechnologie, Spezial-Chemiefirmen oder Endprodukthersteller sowie Zulieferer großer Konzerne wie beispielsweise der Autohersteller zum Markteintritt bewegen, so dass der Wettbewerb zunehmen kann. Es besteht überdies die Möglichkeit, dass Kunden auf andere, aktuell nicht von Nanogate angebotene Substrate zurückgreifen. Aus Sicht des Konzerns bestehen allerdings hohe Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber, da Kunden vorrangig komplette Systeme nachfragen und fordern, dass Technologiepartner sowohl die Entwicklung als auch die Serienproduktion beherrschen. Zudem könnte es der Nanogate-Gruppe nicht mehr gelingen, Kunden gegenüber den Wert und Nutzen der Lösungen herauszustellen. Dies kann sich auf Umsätze und Erträge auswirken. Außerdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass es durch eine Verschärfung regulatorischer Anforderungen auf europäischer Ebene für bestimmte Lieferanten wirtschaftlich nicht mehr attraktiv ist, einzelne Ausgangsmaterialien herzustellen. Beispielsweise gilt mit REACH (Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals) eine EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe. Sie soll die vorherige Chemikaliengesetzgebung in der Europäischen Union harmonisieren und kann Auswirkungen auf Beschaffungs- oder Absatzmärkte haben. Nicht auszuschließen ist überdies, dass Lieferanten bestimmte Vorprodukte teilweise oder gar nicht mehr fristgerecht anliefern. Sollte es der Nanogate-Gruppe bei Lieferengpässen oder regulatorischen Veränderungen nicht gelingen, alternative Lösungen zu finden, könnten sich nachteilige Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg ergeben. Beispielsweise könnten bestimmte Produkte nicht mehr hergestellt werden oder beim Bezug von Alternativen entsprechende Kostennachteile entstehen. Zugleich besteht das Risiko einer nicht ausreichenden Akzeptanz neuer Materialien im Allgemeinen.

Kundenstruktur: Die Kundenstruktur des Konzerns ist noch nicht ausreichend diversifiziert, so dass Abhängigkeiten von speziellen Branchenentwicklungen oder einzelnen Kunden bestehen. Durch das starke Wachstum des Unternehmens soll die Diversifikation nach Kunden und Regionen weiter verstärkt werden. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte Nanogate mit den 10 größten Kunden rund 44 Prozent des Umsatzes. 2014 trugen die zehn größten Kunden noch rund 46 Prozent zum Geschäft bei. Absatzschwankungen bei einzelnen Kunden aufgrund konjunktureller Entwicklungen in einzelnen Märkten sind jedoch nicht auszuschließen. Bisher arbeitet Nanogate im Rahmen der Innovationspartnerschaft über viele Jahre mit seinen Kunden zusammen.

Investitionen: Nanogate investiert derzeit in großem Umfang in die Entwicklung neuer Technologieplattformen, Prozesstechnologien und zusätzlicher Produkte, in Kapazitätserweiterungen und in Anlagen für die Serienproduktion, in die internationale Markterschließung sowie in Beteiligungen. Der Mitteleinsatz erfolgt nur, wenn hinreichende Vermarktungschancen bestehen, respektive Geschäftspläne von Beteiligungen auf ihre Erfolgswahrscheinlichkeit und Profitabilitätspotenziale geprüft werden. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass Produkt- und Technologie-Entwicklungen oder Beteiligungen nicht die ihnen gesetzten Ziele hinsichtlich Umsatz und Ergebnis erreichen. Aus Transaktionen, die in der Vergangenheit getätigt wurden, machen Dritte unterschiedliche Rechtsauffassungen zur Strukturierung bzw. Bewertung geltend, aus denen sich

nachträglich Ansprüche ergeben könnten. Zugleich könnte die Notwendigkeit bestehen, dass der Investitionsbedarf erhöht werden muss, um die geplanten Ziele zu erreichen, so dass aufgrund der Vorlaufkosten die Profitabilität zeitweilig leiden könnte. Zudem ist nicht auszuschließen, dass Kapazitätserweiterungen langsamer als projiziert voranschreiten bzw. dass der Produktionsanlauf neuer Fertigungsanlagen mehr Aufwand als erwartet nach sich zieht.

Kooperationen: Einen erheblichen Teil der Umsatzerlöse generiert Nanogate aus der Bestandskundenbasis und aus Kooperationen. Wenn Bestandskunden oder Kooperationspartner sich entscheiden, ihre Verträge nicht zu verlängern, Vertragslaufzeiten zu verkürzen oder die Vertragsumfänge zu reduzieren, kann das Konzern-Betriebsergebnis dadurch beeinträchtigt werden. Zugleich besteht das Risiko, dass Kooperationspartner nicht die vereinbarten Umsätze erreichen.

Produkte: Bereits seit dem Jahr 2000 ist die Muttergesellschaft im Qualitätsmanagement nach ISO DIN 9001 zertifiziert, die Tochtergesellschaften folgten sukzessive. Seit 2007 wird in der Nanogate AG als Muttergesellschaft ein aktives Umweltmanagement gemäß den strengen Anforderungen nach ISO DIN 14001 betrieben. Die Rezertifizierungen der Holding wurden im Februar 2015 erneut abgeschlossen. Nach Ende des Berichtszeitraumes erfolgte überdies eine komplette, nur alle drei Jahre stattfindende Zertifizierung, die Nanogate als eines der ersten Unternehmen nach dem neuen, seit 2015 geltenden Regelwerk abschloss. Die Tochtergesellschaften GfO, Plastic-Design und Vogler haben mittlerweile zudem ein Energie-Management-System nach ISO DIN 50001 eingeführt. Darüber hinaus bestehen weitere Zertifizierungen und Audits, beispielsweise der Automobilhersteller, die teilweise sogar deutlich über die ISO-Anforderungen hinausgehen. Alle Produkte wurden von renommierten unabhängigen Instituten, beispielsweise der Fraunhofer Gesellschaft und dem TÜV, geprüft und freigegeben. Außerdem werden Maßnahmen, die zur weiteren Klärung des Risikopotenzials beitragen und zur besseren Transparenz neuer Materialien führen, von der Gesellschaft begrüßt, unterstützt und aktiv begleitet. Die bei Nanogate verwendeten Nanomaterialien werden in flüssiger Form verarbeitet, grundsätzlich in eine sogenannte Bindermatrix eingebunden und in der Praxis primär als ausgehärtete Oberflächenbeschichtung angewendet. Alle zurzeit weltweit verfügbaren Untersuchungen bestätigen eindeutig: Bei Nanomaterialien, die über den gesamten Lebenszyklus in einer Matrix (vergleichbar einem Lacksystem) fest eingebunden sind, ist eine Gefährdung für Mensch und Umwelt nach aktuellem Kenntnisstand auszuschließen. Das EU-Projekt NanoSustain untermauert diese Einschätzung. Gleichwohl kann letztlich nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass unbekannte Fehler oder Defekte durch die Anwendung auftreten, die zu Kosten, allgemeinen Beeinträchtigungen und einem Imageschaden führen. Schadensersatzansprüche von Endkunden oder Geschäftspartnern können in diesem Zusammenhang nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden, zumal Nanogate in ausgewählten Fällen auch die Produkte selbst in den Markt bringt und vertreibt. Der Konzern verfügt für diese Fälle über eine entsprechende Produkthaftpflichtversicherung.

Finanzierung: Der Forderungsbestand kann Risiken hinsichtlich der Realisierbarkeit von Forderungen in einzelnen Regionen oder Tochtergesellschaften bergen. Diesem Risiko begegnet Nanogate konzernweit mit einem straffen Forderungsmanagement; parallel wird Factoring in ausgewählten Bereichen eingesetzt. Überdies verfügt der Konzern über eine hohe Finanzkraft.

Mitarbeiter: Ein wichtiger Erfolgsfaktor für Nanogate ist die Verfügbarkeit von Mitarbeitern mit hoher Fachkompetenz und Qualifikation. Zur Sicherung und Stärkung dieser Faktoren wird Nanogate sich weiterhin als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Mit Engagement bei der Erkennung von Fach- und Führungskräftepotenzial strebt Nanogate eine langfristige Bindung der Fach- und Managementkräfte an, wozu auch das umfangreiche Nachhaltigkeitsmanagement des Konzerns beitragen soll.

4.2.3 Beurteilung der Risikolage

Die vom Konzern beeinflussbare Risikosituation hat sich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die aufgeführten Risiken, welche die Prognose belasten könnten, sind die heute identifizierten. Bestehende Risiken aus anhängigen Gerichtsverfahren werden unter Einbeziehung von Fachanwälten und qualifizierten Beratern analysiert und im Rahmen der Bilanzierung durch entsprechende Rückstellungen gewürdigt. Es ist nicht auszuschließen, dass weitere Risiken existieren, die vom Vorstand nicht identifiziert wurden oder deren Eintrittswahrscheinlichkeit für vernachlässigbar gering eingeschätzt wird. Nach Überzeugung des Nanogate-Vorstands weisen die nachstehenden Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter für den Konzern auf. Die genannten Markt- und Finanzierungsrisiken sind begrenzt und überschaubar. Auf externe Faktoren, beispielsweise die Effekte aus der Finanz- und Wirtschaftskrise oder Folgen von Naturkatastrophen, hat Nanogate naturgemäß keinen Einfluss.

4.3 Chancenbericht

Nanogate verfolgt eine umfassende Wachstumsstrategie, um den Unternehmenswert zu erhöhen. Ziel des Anfang 2014 vorgestellten Programms Phase5 ist es unter anderem, die Umsatzmarke von 100 Mio. Euro zu übertreffen und die Profitabilität auszubauen.

4.3.1 Überblick über die Chancen

Konjunktur: Die Nachfrage nach multifunktionalen Hochleistungsflächen, mit denen sich Unternehmen einen Mehrwert verschaffen und somit differenzierte Anwendungen und Lösungen im Vergleich zum Wettbewerb anbieten können, ist teilweise von der allgemeinen wirtschaftlichen Lage abhängig. Eine stärker als erwartet anziehende Wirtschaftsdynamik könnte die Bereitschaft der Kunden erhöhen, in Innovationen zu investieren.

Markt: Hochleistungsflächen besitzen ein erhebliches Marktpotenzial. Nanogate konzentriert sich vor allem auf die besonders Erfolg versprechenden Anwendungsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. Allein im stark wachsenden N-Glaze®-Markt – innovative Kunststoffe in brillanter optischer Qualität – erwartet Nanogate ein mittelfristiges Umsatzpotenzial im dreistelligen Millionenbereich. Um an diesen Chancen teilhaben zu können, erweitert Nanogate seine Kompetenzen und seine Marktposition stetig durch eigene Entwicklungsarbeit und durch externes Wachstum. Dazu zählt beispielsweise der im April 2015 angekündigte Aufbau einer neuen Technologieplattform zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen. Nanogate kann sich dabei auf die gute Position der deutschen Oberflächentechnik beziehen. Highend-Werkstoffe aus neuen Materialien ermöglichen vielfältige Vorteile für Unternehmen sowie private und kommerzielle Nutzer: Bestehende Produkte erhalten einen Zusatznutzen, die Produktion wird effizienter und preisgünstiger oder der Ressourcenverbrauch sinkt. Daher erwarten Marktbeobachter eine deutlich steigende Nachfrage nach den Lösungen und Systemen auf Basis neuer Materialien. In vielen Fällen sollen innovative Hochleistungsflächen,

auch auf Basis der Nanotechnologie, herkömmliche Beschichtungen ersetzen. Etwa zwei Drittel des Gesamtmarktes entfallen nach früheren Angaben der Marktforscher von Future Markets Inc. auf die Branchen Transport (inkl. Automobilbau), Maschinenbau/Engineering, Gebäude, Haushalt/Freizeit und Textilien. Nanogate konzentriert sich mit seinem Produktportfolio auf das attraktive Segment der Hochleistungsoberflächen. Dabei fokussiert sich das Unternehmen auf margenstarke Teilmärkte, wie beispielsweise multifunktionale transparente Schichten, sowie Teilmärkte, die spezielles technologisches Know-how erfordern, zum Beispiel Inkjetbeschichtungen oder die neue Technologieplattform für multifunktionale Metallisierungen. Das für Nanogate zugängliche Marktvolumen könnte zukünftig jährlich weltweit mehr als eine Milliarde Euro erreichen. Weltweit erwarten die Marktforscher von Future Markets Inc. für das Jahr 2025 ein Marktvolumen für Nanooberflächen von knapp 10 Mrd. US-Dollar. Angesichts der steigenden Nachfrage der Industrie nach kompletten Systemen und einem One-Stop-Shopping sieht Nanogate erhebliche Wachstumschancen im Markt für multifunktionale Hochleistungsoberflächen und Komponenten.

Kunden: Nanogate zielt darauf ab, vor allem international neue Kunden zu gewinnen. Das wachsende Asien-Geschäft bestätigt diese strategische Ausrichtung. Je nach Erfolg, Art und Umfang der Markterschließung können Umsatz und Ergebnis erheblich davon profitieren.

Investitionen: Nanogate setzt darauf, mit neuen Anwendungen und Lösungen die Absatzbasis zu verbreitern. Je nach Markteinführungszeit kann das verbreiterte Portfolio zusätzliche Impulse für den Geschäftsverlauf liefern. Überdies zählen auch zusätzliche Beteiligungen zu den Optionen für den Konzern, das Wachstumstempo zu beschleunigen.

Kooperationen: Bei der internationalen Markterschließung setzt Nanogate auch auf Kooperationen mit führenden internationalen Konzernen. Je nach Vertriebsstärke des jeweiligen Partners können die vereinbarten Ziele möglicherweise schneller als geplant erreicht werden.

Produkte: Der Konzern erweitert sein Portfolio an Produkten und Systemen kontinuierlich. Parallel werden bestehende Anwendungen im Rahmen der vorhandenen Partnerschaft mit dem jeweiligen Kunden kontinuierlich verbessert. Zudem bestehen im Regelfall keine Exklusivitätsverträge, so dass Nanogate das Absatzpotenzial für bestimmte Systeme durch Vermarktung an mehrere Kunden zeitgleich erheblich erhöhen kann. Mittelfristig können sich dadurch wichtige Impulse für Umsatz und Ergebnis ergeben.

Finanzierung: Nanogate verfügt über eine hohe Finanzkraft. Der Anteil des Eigenkapitals ist eine wichtige Steuerungsgröße für den Konzern. Zum Jahreswechsel 2015/2016 verfügt die Gesellschaft über ausreichend Liquidität sowie zudem über ungenutzte Kreditlinien, um das laufende Geschäft und die geplante Wachstumsstrategie zu finanzieren. Überdies stärkte Nanogate im März 2015 mit einer Kapitalerhöhung ohne Bezugsrecht die Finanzkraft erneut und erzielte bei dieser Transaktion einen Bruttoemissionserlös von 11,6 Mio. Euro.

Mitarbeiter: Leistungsfähigkeit, Ausbildungsniveau und Motivation sind wichtige Säulen für den unternehmerischen Erfolg der Gesellschaft. Der Konzern fördert die Qualifikation kontinuierlich. Die optimale Nutzung der vorhandenen Talente und die Gewinnung zusätzlicher Fachkräfte kann die Innovationskraft und somit letztlich die Marktposition verbessern.

5 Sonstige Berichtspflichten

Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Es besteht innerhalb des Aufsichtsrats der Gesellschaft das Audit Committee, das sich speziell dem Konzernabschluss widmet. Die Nanogate AG erstellt gemäß § 315 a Abs. 1 HGB auf Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS) einen Konzernabschluss. Die Muttergesellschaft Nanogate AG unterstützt die Tochterunternehmen bei der Erstellung der Einzelabschlüsse und betreibt ein softwaregestütztes Risikomanagement, das alle Tochtergesellschaften umfasst. Regelmäßig erfolgt eine Bewertung der Risikolage. Überdies verfügt der Konzern über ein zentrales Risiko-Reporting. Dieses basiert auf einer Plattformlösung eines renommierten deutschen Versicherungsunternehmens. Die wesentlichen Beteiligungsgesellschaften erfassen hier regelmäßig eine detaillierte Analyse ihres Risikoprofils. Aus diesen Berichten wird im konkreten Bedarfsfall, jedoch mindestens zweimal jährlich, ein aggregierter Konzern-Risikobericht erstellt, der dem Management als Orientierung in der Unternehmensstrategie dient.

Überdies wird in der Gruppe stringent ein striktes Vieraugenprinzip gelebt. Im Rahmen des internen Kontrollsystems werden monatlich Reports zu jeder Gesellschaft inkl. Abweichungsanalysen erstellt. Hierdurch stellt die Gruppe sicher, dass jederzeit größtmögliche Transparenz über alle Gesellschaften besteht.

Quierschied-Göttelborn, den 22. April 2016



Ralf Zastrau
Vorsitzender des Vorstands/CEO



Michael Jung
Vorstand/COO



Daniel Seibert
Vorstand/CFO

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung der Nanogate AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

	Anm.	2015	2014
		TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	3	90.894	68.556
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		309	-719
Andere aktivierte Eigenleistungen	4	1.380	1.236
Sonstige betriebliche Erträge	5	2.204	2.041
Materialaufwendungen	6	-35.869	-24.478
Personalaufwendungen	7	-28.480	-23.433
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	-20.237	-15.770
EBITDA		10.201	7.433
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	9	-7.198	-4.975
EBIT		3.003	2.458
Finanzierungserträge	10	134	108
Finanzierungsaufwendungen	11	-2.521	-1.753
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)		616	813
Steueraufwendungen	12	-92	-369
Periodenergebnis		524	444
<i>davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend</i>		3	1
<i>davon auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend (Konzernergebnis)</i>		521	443
Ergebnis je Aktie in EUR	13		
Ergebnis je Aktie unverwässert		0,16	0,15
Ergebnis je Aktie verwässert		0,16	0,15

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der Nanogate AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

	Anm.	2015 TEUR	2014 TEUR
Periodenergebnis		524	444
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die zukünftig nicht in die GuV umgegliedert werden			
Neubewertung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	15	740	-
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	24	81	-223
Ertragsteuern auf Posten, welche nicht nachträglich in die GuV umgegliedert werden		-239	65
Sonstiges Ergebnis		582	-158
Gesamtergebnis		1.106	286
<i>davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend</i>		4	-36
<i>davon auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend</i>		1.102	322

Konzern-Bilanz der Nanogate AG

zum 31. Dezember 2015

Aktiva	Anm.	31.12.2015	31.12.2014
		TEUR	TEUR
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	14	38.501	39.032
Sachanlagen	15	41.298	31.147
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		0	68
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16	642	633
Latente Steueransprüche	17	4.021	3.596
Sonstige Vermögenswerte		690	752
		85.152	75.228
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	18	7.473	6.565
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19	5.726	6.475
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	20	1.392	1.809
Forderungen aus Ertragsteuern		189	32
Sonstige Vermögenswerte	21	1.174	594
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22	22.743	17.796
		38.697	33.271
		123.849	108.499

Passiva	Anm.	31.12.2015	31.12.2014
		TEUR	TEUR
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	23	3.378	3.017
Kapitalrücklage		41.187	27.771
Sonstige Rücklagen		1.149	11
Gewinnrücklagen		5.572	10.207
Den Aktionären der Nanogate AG zurechenbarer Anteil am Eigenkapital		51.286	41.006
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter		0	1.301
		51.286	42.307
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	24	992	1.109
Sonstige Rückstellungen	25	380	431
Finanzverbindlichkeiten	26	31.677	31.820
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	28	10.193	8.507
Latente Steuerschulden	30	3.294	2.866
Sonstige Verbindlichkeiten	29	1.163	308
		47.699	45.041
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	25	3.861	2.937
Finanzverbindlichkeiten	26	6.589	7.095
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27	5.192	4.455
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	28	4.483	2.334
Ertragsteuerverbindlichkeiten		319	153
Sonstige Verbindlichkeiten	29	4.420	4.177
		24.864	21.151
		123.849	108.499

Konzern-Kapitalflussrechnung der Nanogate AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

	Anm.	2015	2014
		TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern		616	813
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen		7.198	4.975
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen		756	-64
Ergebnis aus dem Abgang von Vermögenswerten des Anlagevermögens		-489	-27
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen		480	238
Zinserträge		-53	-85
Zinsaufwendungen		2.183	1.559
Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-676	2.764
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		2.772	-1.347
Operativer Cashflow vor Ertragsteuern		12.787	8.826
Ertragsteuerzahlungen		-443	-651
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		12.344	8.175
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagevermögen		583	38
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-1.033	-1.372
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen		-9.422	-9.427
Einzahlungen aus Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		304	46
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-102	-415
Auszahlungen für Erwerb von konsolidierten Unternehmen		-	-12.961
Einzahlungen aus Investitionen in sonstige Vermögenswerte		-	100
Auszahlungen für Investitionen in sonstige Vermögenswerte		-9	-35
Erhaltene Zinsen		59	50
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-9.620	-23.976
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen		11.288	70
Dividendenauszahlungen		-332	-328
Auszahlungen im Zusammenhang mit konsolidierten Unternehmen		-3.314	-100
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten		8.479	23.889
Auszahlungen für Tilgung von Krediten		-9.643	-4.633
Auszahlungen für Tilgung von Finance-Lease-Verbindlichkeiten		-2.326	-1.206
Zinszahlungen		-1.929	-1.381
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		2.223	16.311
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds		4.947	510
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		17.796	17.286
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	34	22.743	17.796

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der Nanogate AG

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015

	Anm.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Anteile der Aktionäre der Nanogate AG	Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	Konzern-eigenkapital
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand am 1. Januar 2014		2.978	26.639	150	10.074	39.841	1.337	41.178
Kapitalerhöhungen durch Ausgabe neuer Aktien		39	1.012	-	-	1.051	-	1.051
Dividendenausschüttung an Anteilseigner		-	-	-	-328	-328	-	-328
Anteilsbasierte Vergütungen		-	120	-	-	120	-	120
Übertragung in Gewinnrücklage, netto		-	-	-18	18	-	-	-
Gesamtergebnis								
Periodenergebnis 2014		-	-	-	443	443	1	444
Sonstiges Ergebnis 2014		-	-	-121	-	-121	-37	-158
Stand am 31. Dezember 2014		3.017	27.771	11	10.207	41.006	1.301	42.307
Kapitalerhöhungen durch Ausgabe neuer Aktien		361	13.306	-	-	13.667	-	13.667
Dividendenausschüttung an Anteilseigner		-	-	-	-332	-332	-	-332
Transaktion mit nicht beherrschenden Gesellschaftern		-	-	624	-4.891	-4.267	-1.305	-5.572
Anteilsbasierte Vergütungen		-	110	-	-	110	-	110
Übertragung in Gewinnrücklage, netto		-	-	-67	67	0	-	0
Gesamtergebnis								
Periodenergebnis 2015		-	-	-	521	521	3	524
Sonstiges Ergebnis 2015		-	-	581	-	581	1	582
Stand am 31. Dezember 2015	23	3.378	41.187	1.149	5.572	51.286	-	51.286



WIE UNBERÜHRT

A WORLD OF NEW SURFACES

Metallische Oberflächen leistungsfähiger machen und neue Designkonzepte realisieren. Ob geschützt vor Kratzern, Schmutz oder Fingerabdrücken – mit transparenter, farbiger oder transluzenter Beschichtung: N-Metals!

Inhaltsverzeichnis zum Konzernanhang der Nanogate Gruppe 31.12.2015

A. Grundlagen des Konzernabschlusses

Allgemeine Informationen

1. Gesetzliche Grundlagen der Darstellung
2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

B. Erläuterungen zur Konzerngewinn- und -verlustrechnung

3. Umsatzerlöse
4. Andere aktivierte Eigenleistungen
5. Sonstige betriebliche Erträge
6. Materialaufwendungen
7. Personalaufwendungen
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen
9. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen
10. Finanzierungserträge
11. Finanzierungsaufwendungen
12. Steueraufwendungen
13. Ergebnis je Aktie

C. Erläuterungen zur Konzernbilanz

14. Immaterielle Vermögenswerte
15. Sachanlagen
16. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
17. Latente Steueransprüche
18. Vorräte
19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte
21. Sonstige Vermögenswerte
22. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
23. Eigenkapital
24. Pensionstückstellungen
25. Sonstige Rückstellungen
26. Finanzverbindlichkeiten
27. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
28. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
29. Sonstige Verbindlichkeiten
30. Latente Steuerschulden
31. Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen

D. Sonstige Erläuterungen

32. Berichterstattung zu Finanzinstrumenten
33. Segmentberichterstattung
34. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
35. Sonstige finanzielle Verpflichtungen
36. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2015
37. Mitarbeiterzahl
38. Unternehmenserwerbe
39. Honorare des Abschlussprüfers gemäß § 314 HGB
40. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen
41. Organe der Gesellschaft

Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015

A. Grundlagen des Konzernabschlusses

Allgemeine Informationen

Der Konzernabschluss der Nanogate AG, Quierschied Götterborn (im Folgenden auch kurz „Nanogate AG“ oder „die Gesellschaft“), für das am 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr wurde nach den vom International Accounting Standards Board (IASB) formulierten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Alle für das Geschäftsjahr 2015 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS), International Accounting Standards (IAS) und Auslegungen des IFRS Interpretation Committee (IFRS IC) – vormals International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) bzw. Standing Interpretations Committee (SIC) – wurden berücksichtigt. Um die Gleichwertigkeit mit einem nach handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellten Konzernabschluss zu erzielen, werden alle über die Regelungen des IASB hinausgehenden gesetzlichen Angabe- und Erläuterungspflichten des Handelsgesetzbuchs (§ 315a HGB), insbesondere die Erstellung eines Lageberichts, erfüllt.

Die Nanogate AG ist ein in Deutschland ansässiges Unternehmen mit Sitz in „Zum Schacht 3, 66287 Quierschied-Götterborn“. Die Aktien der Nanogate AG werden in den Freiverkehr (Open Market) sowie in den Teilbereich des Freiverkehrs (Entry Standard) an der Frankfurter Wertpapierhandelsbörse einbezogen.

Der satzungsmäßig festgelegte Gegenstand der Nanogate AG ist insbesondere die Entwicklung, die Herstellung und der Vertrieb chemischer Erzeugnisse, die Veredelung, der Verkauf und/oder Lohnbearbeitung von vorgefertigten und/oder Halbfertigprodukten, die Beratung und Materialengineering auf obigen Gebieten, die Verwaltung und Lizenzierung von Schutzrechten und/oder Know-how.

Der Konzernabschluss wurde am 4. April 2016 durch Beschluss des Vorstands zur Veröffentlichung freigegeben, um ihn im Anschluss an den Aufsichtsrat zur Billigung weiterzugeben.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben. Aus rechen-technischen Gründen können in den in diesem Abschluss dargestellten Informationen Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit (€, % usw.) auftreten.

1. Gesetzliche Grundlagen der Darstellung

Mit Notierung am Entry Standard der Deutschen Wertpapierbörse in Frankfurt ist die Nanogate AG verpflichtet einen testierten Konzernabschluss samt Konzernlagebericht, entweder nach den geltenden nationalen Rechnungslegungsvorschriften oder nach den International Financial Reporting Standards, spätestens innerhalb von sechs Monaten nach Beendigung des Berichtszeitraums zu veröffentlichen. Der Vorstand der Nanogate AG hat sich dazu entschlossen den Konzernabschluss ausschließlich nach den International Financial Reporting Standards zu erstellen.

Die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen den zum 31. Dezember 2015 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen. Folgende aus Sicht der Nanogate AG wesentlichen neuen bzw. geänderten Standards und Interpretationen wurden im Geschäftsjahr 2015 erstmals angewendet.

Standard bzw. Interpretation	Endorsement	Pflicht zur Anwendung für Geschäftsjahr ab
Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2011 – 2013	erfolgt	01.01.2015
IFRIC 21 Abgaben	erfolgt	17.06.2014

Grundlage: Endorsement Status Report vom 16. Februar 2016

Im Rahmen des sogenannten „Annual Improvements Process“ überarbeitet das IASB bestehende Standards. Im Dezember 2013 veröffentlichte das IASB einen entsprechenden Sammelstandard zu Änderungen verschiedener International Financial Reporting Standards (Zyklus 2011–2013). Betroffen sind die Standards IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40. Die EU hat die Änderungen in europäisches Recht übernommen. Sie sind danach erstmals für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen. Für die Nanogate AG ergaben sich hieraus keine wesentlichen Änderungen auf den Konzernabschluss.

IFRIC 21 regelt den Zeitpunkt der bilanziellen Erfassung von Verpflichtungen aus öffentlichen Abgaben. Abgaben, die durch andere Standards geregelt werden, wie beispielsweise Ertragsteuern, sind hiervon explizit ausgenommen. Hintergrund der neuen Regelung ist die Eliminierung der Bilanzierungsunterschiede bezüglich des Zeitpunkts der Erfassung von Verpflichtungen öffentlicher Abgaben. Die Verbindlichkeiten oder gegebenenfalls Rückstellungen sind demnach erst dann zu erfassen, wenn das verpflichtende Ereignis stattgefunden hat. Die EU hat die Interpretation in europäisches Recht übernommen. Sie ist danach verpflichtend für die Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen. Für die Nanogate AG ergaben sich hieraus keine wesentlichen Änderungen auf den Konzernabschluss.

Nachfolgend sind die vom IASB bereits veröffentlichten, aber erst nach dem 31. Dezember 2015 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen dargestellt.

Standard bzw. Interpretation	Endorsement	Pflicht zur Anwendung für Geschäftsjahr ab
IAS 1 Anhangangaben	erfolgt	01.01.2016
IAS 7 Anhangangaben	geplant für Q4 2016	01.01.2017
IAS 12 Ansatz aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Verluste	geplant für Q4 2016	01.01.2017
IAS 16, 38 Änderungen an: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	erfolgt	01.01.2016
IAS 16, 41 Änderungen an: Fruchttragende Pflanzen	erfolgt	01.01.2016
IAS 19 Änderungen an: Arbeitnehmerbeiträge	erfolgt	01.02.2015
IAS 27 Änderungen an: Equity-Methode in Einzelabschlüssen	erfolgt	01.01.2016
IFRS 9 Finanzinstrumente	geplant für H2 2016	01.01.2018
IFRS 10, Anwendung der Ausnahmvorschrift zur Konsolidierung; IAS 28 dierung	geplant für H2 2016	01.01.2016
IFRS 10, Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	zurückgestellt	auf unbestimmte Zeit verschoben
IFRS 11 Änderungen an: Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit	erfolgt	01.01.2016
IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten	keine Übernahme	01.01.2016
IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden inklusive Änderung des Erstanwendungszeitpunkts	geplant für H2 2016	01.01.2018

Standard bzw. Interpretation	Endorsement	Pflicht zur Anwendung für Geschäftsjahr ab
IFRS 16 Leasing	noch festzulegen	01.01.2019
Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Zyklus 2010–2012	erfolgt	01.02.2015
Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Zyklus 2012–2014	erfolgt	01.01.2016

Grundlage: Endorsement Status Report vom 16. Februar 2016

Im Dezember 2014 hat das IASB Änderungen an IAS 1 bekannt gegeben. Sie dienen im Wesentlichen der Klarstellung von Angaben zu wesentlichen Sachverhalten und zur Darstellung von Posten der Bilanz und der Gesamtergebnisrechnung. Der Änderungsstandard regelt auch die Darstellung des Anteils von „at equity“ bewerteten Unternehmen am sonstigen Ergebnis in der Gesamtergebnisrechnung. Die Änderungen des IAS 1 sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Nanogate AG erwartet keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Im Januar 2016 hat das IASB Änderungen an IAS 7 veröffentlicht. Zielsetzung ist die Vermittlung von relevanten Informationen an die Abschlussadressaten, um Veränderungen der Schulden aus Finanzierungstätigkeit besser beurteilen zu können. Dies umfasst sowohl zahlungswirksame als auch zahlungsunwirksame Vorgänge. Im Fokus der Angabepflichten stehen Schulden, die aktuell oder zukünftig Zahlungsströme generieren, die im Sinne von IAS 7 der Finanzierungstätigkeit eines Unternehmens zuzuordnen sind. Insofern sind Änderungen von finanziellen Vermögenswerten im Sinne der neuen Vorschriften ebenfalls dann berichtspflichtig, wenn aus diesen Vermögenswerten aktuell oder zukünftig Zahlungsströme resultieren die innerhalb der Kapitalflussrechnung als Zahlungsstrom aus Finanzierungstätigkeit klassifiziert werden (z. B. aus der Absicherung von Schulden). Die neuen Vorschriften sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Übernahme durch die EU in europäisches Recht ist noch nicht erfolgt. Bei erstmaliger Anwendung müssen keine Vergleichsangaben für im Abschluss enthaltene Vorjahresperioden erfolgen. Die Nanogate AG analysiert gegenwärtig die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Juli 2014 veröffentlichte das IASB die endgültige Fassung des IFRS 9 „Finanzinstrumente“. Damit wird IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ ersetzt. IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten ein. Grundlage dafür sind die Zahlungsstromeigenschaften und das Geschäftsmodell, nach dem sie gesteuert werden. Des Weiteren beinhaltet IFRS 9 ein neues Wertminderungsmodell, welches auf erwarteten Kreditausfällen basiert. Zudem sind neue Regelungen zum Hedge Accounting enthalten. Der verpflichtende Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 9 ist der 1. Januar 2018; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Wesentliche Auswirkungen von IFRS 9 für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Darstellung des Konzerns werden nach gegenwärtiger Einschätzung nicht erwartet.

Im Mai 2014 wurde IFRS 15, „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“, veröffentlicht. Er ersetzt die bisherigen Bestimmungen zur Erfassung von Umsatzerlösen IAS 18 (Erlöse), IAS 11 (Fertigungsaufträge) sowie die einschlägigen Interpretationen (IFRIC 13, IFRIC 15, IFRIC 18, SIC-31) und legt einen umfassenden Rahmen fest, ob, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Höhe Umsätze realisiert und erfasst werden. Im Juli 2015 beschloss das IASB eine Verschiebung des Erstanwendungszeitpunkts des Standards auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine vor-

zeitige Anwendung ist zulässig. Die Übernahme durch die EU in europäisches Recht ist noch nicht erfolgt. Die Untersuchung der Auswirkungen aus der Anwendung des IFRS 15 auf den Konzernabschluss ist noch nicht abgeschlossen. Auswirkungen könnten sich insbesondere hinsichtlich des Zeitpunkts der Erfassung von Umsatzerlösen bei Geschäften mit mehreren Teilleistungen ergeben. Zudem werden die Angabevorschriften erweitert. Die Nanogate AG analysiert gegenwärtig die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der Gesellschaft.

Im Januar 2016 hat das IASB den finalen Standard IFRS 16 „Leases“ veröffentlicht; er löst IAS 17 sowie die zugehörigen Interpretationen (IFRIC 4, SIC-15 und SIC-27) ab. Die hieraus resultierenden Änderungen betreffen im Wesentlichen den Leasingnehmer und führen dazu, dass grundsätzlich alle Leasingverhältnisse und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen in der Bilanz des Leasingnehmers, in Form eines Nutzungsrechts und einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der Leasingraten, zu erfassen sind. In der Folge ist das Nutzungsrecht über die Vertragslaufzeit abzuschreiben, und die Leasingverbindlichkeit ist nach der Effektivzinsmethode zu bewerten. Das IASB hat zwei Ausnahmen vom Grundsatz der Erfassung aller Leasingverhältnisse vorgesehen, die der Leasingnehmer wahlweise in Anspruch nehmen kann: Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit von maximal zwölf Monaten sowie Leasingverhältnisse sogenannter geringwertiger Vermögenswerte können wie bisheriges Operating-Leasing behandelt werden. Der Standard ist verpflichtend erstmals in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine freiwillige vorzeitige Umsetzung ist möglich, sofern auch IFRS 15 zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. IFRS 16 kann wahlweise entweder vollständig retrospektiv im Sinne des IAS 8 oder modifiziert retrospektiv auf Basis der im Standard definierten Übergangsregeln angewendet werden. Die Übernahme durch die EU in europäisches Recht steht noch aus. Die Nanogate AG analysiert gegenwärtig die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der Gesellschaft; tendenziell wird diese Bilanzierung zu einer Bilanzverlängerung mit negativer Auswirkung auf die Eigenkapitalquote führen.

Die übrigen in der vorstehenden Tabelle genannten neuen oder geänderten IFRS Verlautbarungen haben nach gegenwärtiger Einschätzung keine Relevanz für den Nanogate-Konzern.

Der Konzern hat keine der genannten neuen oder geänderten Vorschriften freiwillig vorzeitig angewendet.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Allgemeine Grundlagen

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses angewendet wurden, sind im Folgenden dargestellt. Die beschriebenen Methoden wurden, sofern nichts anderes angegeben ist, stetig auf die dargestellten Berichtsperioden angewendet.

Die Einzelabschlüsse der Nanogate AG sowie der in- und ausländischen Tochtergesellschaften werden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Nach IAS 1 wird bei der Darstellung der Bilanz zwischen lang- und kurzfristigen Vermögenswerten sowie lang- und kurzfristigen Schulden unterschieden. Als kurzfristig werden Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Rückstellungen angesehen, wenn sie innerhalb eines Jahres realisierbar bzw. fällig sind. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt worden. Soweit zur Verbesserung der Klarheit der Darstellung die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst sind, wurden sie im Anhang gesondert ausgewiesen.

Im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung wurden gängige Financial Measures verwendet. Diese definiert die Gesellschaft wie folgt:

- EBITDA: Ergebnis vor Finanzierungserträgen, Finanzierungsaufwendungen, Steueraufwendungen sowie Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen
- EBIT: Ergebnis vor Finanzierungserträgen, Finanzierungsaufwendungen sowie Steueraufwendungen
- EBT: Ergebnis vor Steueraufwendungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Davon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, die grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Überdies werden Grundstücke und Gebäude unter Anwendung der Neubewertungsmethode i. S. v. IAS 16 bewertet.

Die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden nachfolgend erläutert.

Konsolidierungsgrundsätze

In den Konzernabschluss sind neben dem Mutterunternehmen alle Beteiligungsunternehmen, die von der Nanogate AG beherrscht werden, einbezogen. Beherrschung ist gegeben, wenn Verfügungsgewalt über das Unternehmen vorliegt, eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf variable Rückflüsse aus dem Engagement in das Unternehmen vorliegen und die Nanogate AG die Fähigkeit besitzt, die Verfügungsgewalt über das Unternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der variablen Rückflüsse des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird. Die Beherrschungsmöglichkeit beruht dabei auf einer mittel- oder unmittelbaren Stimmrechtsmehrheit der Nanogate AG. Bei untergeordneter Bedeutung des Einflusses des Beteiligungsunternehmens auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Nanogate-Konzerns erfolgt keine Konsolidierung, sondern grundsätzlich eine Bilanzierung zu Fair Value gem. IAS 39. Es wird auf die Ausführungen zu den finanziellen Vermögenswerten in diesem Kapitel verwiesen.

Abschlussstichtag für die Nanogate AG und die in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen ist der 31. Dezember 2015.

Sofern erforderlich, werden die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen an die im Konzern zur Anwendung kommenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angepasst. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Hierbei werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden neu bewerteten anteiligen Eigenkapital verrechnet. Die Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten des erworbenen Unternehmensanteils sind dabei mit ihren jeweiligen beizulegenden Zeitwerten anzusetzen. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag ist als Geschäfts- oder Firmenwert zu erfassen, im Zugangszeitpunkt zu seinen Anschaffungskosten anzusetzen und einem jährlichen Werthaltigkeitstest zu unterziehen; ein verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird, nachdem die Wertansätze nochmals überprüft worden sind, sofort erfolgswirksam im Konzernabschluss erfasst.

Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst. Forderungen, Verbindlichkeiten und Rückstellungen, Erträge und Aufwendungen sowie Zwischenergebnisse zwischen den einbezogenen Unternehmen werden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung, der Zwischengewinneliminierung sowie der Aufwands- und Ertragskonsolidierung eliminiert.

Auf Konzernfremde entfallende Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der Tochterunternehmen werden unter dem Posten „Anteile nicht beherrschender Gesellschafter“ ausgewiesen. Die Minderheitsanteile bestehen aus

dem Betrag solcher Anteile zum Tag des ursprünglichen Unternehmenszusammenschlusses und dem Minderheitenanteil an den Änderungen des Eigenkapitals ab dem Zeitpunkt des Zusammenschlusses.

Konzernkreis und Konsolidierungskreis

Konzernkreis

Zum 31. Dezember 2015 gehören, neben der Nanogate AG als Mutterunternehmen, dem Konzernkreis gemäß § 313 Abs. 2 HGB folgende Gesellschaften an (im Folgenden auch kurz „Nanogate-Gruppe“ oder „Nanogate-Konzern“):

Name und Sitz des Tochterunternehmens	Hauptgeschäft	Anteil am Kapital	Konsolidierung
		in %	
Nanogate Industrial Solutions GmbH, Quierschied-Göttelborn	Energieeffizienz & Prozessintegration	100,00	voll
GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG, Schwäbisch Gmünd ³⁾	Nglaze®-Oberflächen 3D-Systeme	100,00 ³⁾	voll
Eurogard B.V., Geldrop/Niederlande	Nglaze®-Oberflächen 2D-Systeme	100,00	voll
Nanogate Textile & Care Systems GmbH, Quierschied-Göttelborn	Multifunktionale Textilien & DIY-Systeme	100,00	voll
Plastic-Design GmbH, Bad Salzuflen	Nglaze®-Komponenten 3D-Systeme	80,00 ¹⁾	voll
Nanogate Glazing Systems B.V., Geldrop/Niederlande	Nglaze®-Komponenten 2D-Systeme	100,00	voll
Nanogate Nederlands B.V., Geldrop/Niederlande	Holding	100,00	voll
Vogler GmbH, Lüdenscheid	dekorative multifunktionale Oberflächen	100,00 ⁴⁾	voll
Improof GmbH, Lüdenscheid	Vermarktung von Pflegemitteln	100,00	2)
Vogler Vermögensverwaltungs-GmbH, Lüdenscheid	Vermögensverwaltung	100,00	2)
Nanogate Teknoloji AS Istanbul/Türkei	Nglaze®-Komponenten 2D-Systeme	100,00	2)

1) Die Einreichung einer geänderten Gesellschafterliste zur Hinterlegung beim Handelsregister ist mittlerweile erfolgt, aus der zu entnehmen ist, dass die Nanogate AG in 2015 weitere Geschäftsanteile in Höhe von 4,0 % erworben hat und somit 80 % der Anteile hält.

2) Verzicht auf Konsolidierung wegen untergeordneter Bedeutung.

3) Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses hat gemäß § 264 Abs. 3 HGB befreiende Wirkung für die GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG.

4) Die Vogler GmbH ist 100 % Tochter der NIS GmbH.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss der Nanogate AG, Quierschied-Göttelborn, zum 31. Dezember 2015 sind neben dem Mutterunternehmen die Nanogate Industrial Solutions GmbH, Quierschied-Göttelborn, die Nanogate Textile & Care Systems GmbH, Quierschied-Göttelborn, die GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG, Schwäbisch Gmünd, die Eurogard B.V., Geldrop/Niederlande, die Plastic-Design GmbH, Bad Salzuflen, die Nanogate Glazing Systems B.V., Geldrop/Niederlande, die Nanogate Nederland B.V., Geldrop/Niederlande, sowie die Vogler GmbH, Lüdenscheid, im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen.

Das Unternehmen Nanogate Industrial Solutions GmbH, Quierschied-Göttelborn, wurde zum Bilanzstichtag des Konzernabschlusses 31. Dezember 2006 erstmalig konsolidiert. Der Zeitpunkt für die Kapitalaufrechnung der erstmaligen Einbeziehung der Tochtergesellschaft war der 1. Januar 2006. Im Laufe des Geschäftsjahres 2008 wurde die Beteiligung an der Nanogate Industrial Solutions GmbH von 55,5 % auf 100,0 % aufgestockt. Im Rahmen einer Gesamttransaktion erwarb die Nanogate AG 51,0 % der Geschäftsanteile an der GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG

(kurz: GfO AG) in Schwäbisch Gmünd. Der Erwerb vollzog sich in mehreren Schritten. In Verbindung mit dem genehmigten Kapital wurde in 2011 im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung die letzte Tranche der Gesamttransaktion abgeschlossen. Mit Wirkung zum 1. September 2010 übt die Nanogate AG beherrschenden Einfluss über die GfO AG aus. Der Zeitpunkt für die Kapitalaufrechnung der erstmaligen Einbeziehung der Tochtergesellschaft war somit der 1. September 2010. Weiterhin wurde im Rahmen der Gesamttransaktion vereinbart, dass die Nanogate AG weitere 49,0 % der Geschäftsanteile an der GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG, Schwäbisch Gmünd, erwerben kann („Call-Option“). Der Erwerb wurde unter aufschiebenden Bedingungen vereinbart. Die Nanogate AG erhöhte Ihre Geschäftsanteile im Laufe des Jahres 2013 auf 75,0 % + 1 Aktie. Zudem wurde im Jahr 2013 ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Nanogate AG und der GfO AG abgeschlossen. Im Rahmen dieser Transaktion verzichteten die Altgesellschafter auf ihren Gewinnanspruch für das Geschäftsjahr 2013. Im Juli 2015 übernahm die Nanogate AG die verbleibenden Anteile und ist nun zu 100% Gesellschafter der GfO AG.

Im Juni 2011 wurden durch die Nanogate AG 100,0 % der Geschäftsanteile an der Eurogard B.V., Geldrop/Niederlande, erworben. Der Zeitpunkt für die Kapitalaufrechnung der erstmaligen Einbeziehung der Tochtergesellschaft war der 1. Juli 2011. Die Anteile sind seit 2014 in der niederländischen Holdinggesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

Die Nanogate Textile & Care Systems GmbH, Quierschied-Göttelborn, gleichfalls eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Nanogate AG, wurde im November 2008 gegründet. Aufgrund der insgesamt untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns wurde diese Tochtergesellschaft ursprünglich nicht konsolidiert. Durch die Einbringung eines Geschäftsbereichs von der Nanogate AG in die Nanogate Textile & Care Systems GmbH (kurz: NTCS) mit Wirkung zum 1. Januar 2012, ist die NTCS ab diesem Zeitpunkt aufgrund ihrer Wesentlichkeit konsolidierungspflichtig.

Die Beteiligung an der Plastic-Design GmbH in Bad Salzuflen hat Nanogate AG im Januar 2013 von 35,0 % auf 76,0 % aufgestockt und hält auch eine Option auf einen stufenweisen Erwerb der ausstehenden Anteile. Diese Option wurde seitens Nanogate im Jahr 2014 in der vorgesehenen Form ausgeübt und die Anteile auf nunmehr 80,0 % weiter aufgestockt. Die Einreichung einer geänderten Gesellschafterliste zur Hinterlegung beim Handelsregister, aus der zu entnehmen ist, dass die Nanogate AG in 2014 weitere Geschäftsanteile in Höhe von 4,0 % erworben hat, ist erfolgt. Aufgrund der vertraglichen Gestaltung geht der Vorstand davon aus, dass eine Einbeziehung der Plastic-Design GmbH zu 100 % in den Konzernabschluss sachgerecht ist. Eine entsprechende Kaufpreisverbindlichkeit für die juristisch noch nicht übergebenen Anteile wurde passiviert. Die Plastic-Design GmbH zählt zu den führenden europäischen Kunststoffverarbeitern mit eigenem Technologieportfolio für optisch sehr anspruchsvolle Komponenten und gilt als Vorreiter im Wachstumsmarkt Glazing. Zu den größten Kunden zählen schon heute namhafte Automobilhersteller, vorwiegend aus dem Premiumsegment. Am Sitz der Plastic-Design GmbH in Bad Salzuflen betreibt der Konzern ein integriertes Kompetenzzentrum für Nglaze®-Anwendungen.

Im Mai 2013 gründete der Konzern die neue Tochtergesellschaft Nanogate Glazing Systems B.V., die im Juni 2013 ihr operatives Geschäft aufnahm. Die 100-prozentige Tochtergesellschaft konzentriert sich auf Produktion, Veredelung und Verformung flacher Glazing-Bauteile (2D). Die neue Tochtergesellschaft ergänzt somit die vorhandenen Kompetenzen innerhalb der Nanogate-Gruppe, die bis dato den Bereich 3D-Glazing abdeckten. Der Konzern ist mit der Portfolio-Erweiterung gut aufgestellt, um von der wachsenden Nachfrage nach Nglaze®-Bauteilen zu profitieren. Die Anteile

sind seit 2014 in der niederländischen Holdinggesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

Am 24. Dezember 2013 gründete die Nanogate AG die Nanogate Nederland B.V. mit Sitz in Geldrop. Diese Gesellschaft fungiert als Holding für die beiden niederländischen Tochtergesellschaften Eurogard B.V. und Nanogate Glazing Systems B.V.

Im Juli 2014 erwarb die Nanogate AG den Oberflächen-Spezialisten Vogler GmbH & Co. KG, später Vogler GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Lüdenscheid (Nordrhein-Westfalen) wurde 1990 gegründet und hat aktuell rund 140 Mitarbeiter. Zu den Kunden der Gesellschaft zählen international bedeutende Unternehmen, beispielsweise aus der Automobilbranche und der Haustechnik, sowie führende Haushaltsgerätehersteller. Vogler ist auf dekorative multifunktionale Oberflächen spezialisiert, wodurch Nanogate sein Leistungsspektrum deutlich erweitert. Auf den Fertigungsanlagen können sowohl Metall- als auch Kunststoffoberflächen beschichtet werden. Der Schwerpunkt liegt auf Systemkomponenten. Der Oberflächen-Spezialist ergänzt damit im Kunststoff- und Metall-Bereich die bei Nanogate bereits vorhandenen Kompetenzen und Kapazitäten. Insgesamt bestehen bei Vogler vier Fertigungslinien für eine großvolumige Serienproduktion sowie ein eigenes Analytiklabor für Entwicklung und Qualitätskontrolle. Die Gesellschaft verfügt überdies über ein vollautomatisiertes Hochregallager. Im Dezember 2015 übertrug die Nanogate AG 100 % ihrer Geschäftsanteile an der Vogler GmbH auf die Nanogate Industrial Solutions GmbH.

Währungsumrechnung

In den Einzelabschlüssen der Nanogate AG und der Tochterunternehmen werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles umgerechnet und Umrechnungsdifferenzen zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag erfolgswirksam erfasst.

Die Abschlüsse aller in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden in Euro aufgestellt.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Software, Lizenz-, Marken- und Patentrechte, Kundenstämme, nicht patentiertes Know-how, aktivierte Entwicklungskosten sowie Geschäfts- oder Firmenwerte.

Einzel erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet (IAS 38). Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswertes, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Nach erstmaligem Ansatz werden die immateriellen Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich der kumulierten Abschreibungen und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Alle Abschreibungen erfolgen linear, die Nutzungsdauern liegen zwischen 3 und 15 Jahren mit Ausnahme von entgeltlich erworbenen Marken, deren Nutzungsdauer nicht bestimmbar ist. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Finanzierungskosten werden bei den aktivierten Entwicklungskosten berücksichtigt. Grundsätzliche Voraussetzung für eine Aktivierung ist, dass aller Wahrscheinlichkeit nach dem Unternehmen ein zukünftiger Nutzen zufließt und die Kosten verlässlich ermittelt werden können. Die Abschreibung immaterieller Vermögenswerte erfolgt über die vertragliche oder geschätzte Nutzungsdauer.

Die Entwicklungskosten werden zu Herstellungskosten aktiviert, soweit eine eindeutige Aufwandszuordnung möglich und sowohl die technische Realisierbarkeit als auch die Vermarktungs- bzw. interne Nutzungsfähigkeit sichergestellt sind. Die Entwicklungstätigkeit muss ferner mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu entsprechenden zukünftigen Finanzmittelzuflüssen bzw. Kosteneinsparungen führen. Aktivierungsfähig sind ausschließlich solche Kostenbestandteile, die direkt oder indirekt dem Entwicklungsprozess zurechenbar sind. Im Geschäftsjahr 2015 gab es Projekte, die die genannten Ansatzkriterien für Entwicklungskosten nicht erfüllt haben. Forschungskosten und nicht aktivierungsfähige Entwicklungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind. Hierbei werden diejenigen Entwicklungskosten als Aufwand erfasst, bei denen keine Gewissheit über die technologische Realisierung vorliegt und keine Abschätzung eines zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens aus dem entstehenden immateriellen Vermögenswert vorgenommen werden kann.

IFRS 3 „Business Combinations“ bzw. IAS 36 „Impairment of Assets“ regeln die Bilanzierung derivativer Geschäfts- oder Firmenwerte. Für einen originären Geschäfts- oder Firmenwert besteht auch im Rahmen der Rechnungslegung nach IFRS ein Aktivierungsverbot.

Im Konzernabschluss werden innerhalb dieses Aktivpostens Geschäfts- oder Firmenwerte ausgewiesen, die aus der Kapitalkonsolidierung von Tochterunternehmen entstanden sind. Entgeltlich erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte werden aktiviert und gemäß IAS 36 zumindest jährlich bzw. immer dann, wenn es einen Anhaltspunkt gibt, dass die Einheit wertgemindert sein könnte, einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts wird in einem einstufigen Verfahren auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten („cash generating units“), denen sie zugeordnet sind, überprüft.

Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, so liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Der erzielbare Betrag („recoverable amount“) der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entspricht dem höheren der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung („fair value less costs of disposal“) und ihrem Nutzungswert („value in use“). Der Nanogate-Konzern ermittelt im Rahmen des Wertminderungstests den Nutzungswert durch Anwendung des Discounted Cashflow Verfahrens.

Eine spätere Zuschreibung bei Wegfall der Gründe für eine frühere Wertminderung auf Geschäfts- oder Firmenwerte ist nicht zulässig.

Im Geschäftsjahr 2015 waren wie im Vorjahr im Rahmen des jährlichen Impairmenttests keine Wertminderungen auf die aktivierten Geschäfts- oder Firmenwerte notwendig.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren um lineare Abschreibungen verminderten historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Aufwendungen.

Grundstücke und Gebäude werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich kumulierter Abschreibungen für Gebäude, bewertet. Diese Bewertung wird von externen Sachverständigen in hinreichend regelmäßigen Abständen vorgenommen um sicherzustellen, dass der Buchwert nicht wesentlich von dem Wert abweicht, der unter Verwendung des beizulegenden Zeitwerts zum Abschlussstichtag ermittelt werden würde. Kommt es bei solchen externen Wertgutachten zu abweichenden Bewertungen in

Bezug auf die bilanzierten Vermögenswerte, so erfolgt die Anpassung erfolgsneutral im Rahmen der Neubewertungsrücklage.

Die Anschaffungskosten von im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Sachanlagen entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt.

Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nur dann als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass dem Konzern daraus zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswerts zuverlässig ermittelt werden können.

Die folgenden wirtschaftlichen Nutzungsdauern wurden für die Ermittlung der Abschreibungen zugrunde gelegt:

	Jahre
Außenanlagen	6-13
Betriebsvorrichtungen	5-21
Bauten auf eigenen Grundstücken	10-50
Bauten auf fremden Grundstücken	5-13
Technische Anlagen und Maschinen	3-20
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-15
Anlagen aus Finanzierungsleasing	3-12

Erstreckt sich die Anschaffungs- oder Herstellungsphase von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens über einen längeren Zeitraum, werden die bis zur Fertigstellung anfallenden Fremdkapitalzinsen als Bestandteil der Anschaffungs- und Herstellungskosten in Übereinstimmung mit den Bedingungen des IAS 23 (Borrowing Costs) aktiviert.

Gemäß IAS 16 sind Rückbau- und Entfernungsverpflichtungen als Anschaffungs- und Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswertes zu aktivieren.

Wertminderung von Vermögenswerten

Für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit zeitlich beschränkter Nutzungsdauer ist gemäß IAS 36 zu jedem Bilanzstichtag zu prüfen, ob Anzeichen („triggering events“) für eine Wertminderung vorliegen.

Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden auf eine Wertminderung hin überprüft, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert eines Vermögenswertes nicht erzielbar sein könnte. Sobald der Buchwert eines Vermögenswertes seinen erzielbaren Betrag übersteigt, wird eine Wertminderung ergebniswirksam erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung und Nutzungswert eines Vermögenswertes. Der beizulegende Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung ist der Betrag, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes in einer Transaktion zu Marktbedingungen zwischen sachverständigen, vertragswilligen Parteien nach Abzug der Veräußerungskosten erzielt werden könnte.

Der Nutzungswert ist der Barwert der geschätzten künftigen Cashflows, die aus der fortgesetzten Nutzung eines Vermögenswertes und seinem Abgang am Ende der Nutzungsdauer erwartet werden. Der erzielbare Betrag wird für jeden Vermögenswert einzeln oder, falls dies nicht möglich ist, für die zahlungsmittelgenerierende Einheit, zu welcher der Vermögenswert gehört, ermittelt.

Wenn der Grund für eine früher durchgeführte Wertminderung auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit zeitlich beschränkter Nutzungsdauer (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte) entfallen ist, erfolgt eine

Zuschreibung bis maximal zu den fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten.

Wertminderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung im Posten Abschreibungen, Zuschreibungen im Posten betriebliche Erträge ausgewiesen.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand sind Beihilfen, die an das Unternehmen gewährt werden und die zum Ausgleich für die vergangene oder künftige Erfüllung bestimmter Bedingungen im Zusammenhang mit der betrieblichen Tätigkeit des Unternehmens dienen. Sie sind bilanziell zu erfassen, wenn hinreichende Sicherheit über die Erfüllung der Bedingungen und die Gewährung der Zuwendung besteht. IAS 20 unterscheidet zwischen Zuwendungen, die sich direkt auf die Anschaffung oder Herstellung bestimmter Vermögenswerte (Investitionszuschüsse) beziehen, und Einkommenszuschüsse, die nicht in Verbindung mit einem konkreten Vermögenswert stehen.

Die erhaltenen Einkommenszuschüsse wurden, soweit sie im Zusammenhang mit bereits entstandenen Aufwendungen oder Verlusten stehen, sofort ergebniswirksam erfasst. Die auf aktivierte Entwicklungskosten entfallenden Zuschüsse wurden von diesen in Abzug gebracht.

Zuwendungen der öffentlichen Hand, deren Bedingung der Kauf, der Bau oder die sonstige Anschaffung langfristiger Vermögenswerte ist, werden als passiver Abgrenzungsposten in der Bilanz erfasst und auf einer systematischen und vernünftigen Grundlage erfolgswirksam über die Laufzeit des entsprechenden Vermögenswertes erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte setzen sich aus gegebenen Krediten und Forderungen, erworbenen Eigenkapital- und Schuldtiteln sowie Zahlungsmitteln bzw. Zahlungsmitteläquivalenten mit positiven beizulegenden Zeitwerten zusammen.

Die Bilanzierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte erfolgt nach IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement). Demnach werden finanzielle Vermögenswerte in der Konzernbilanz angesetzt, wenn der Nanogate AG ein vertragliches Recht zusteht, Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte von einer anderen Partei zu erhalten.

Marktübliche Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden grundsätzlich zum Erfüllungstag bilanziert. Der erstmalige Ansatz eines finanziellen Vermögenswerts erfolgt zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich der Transaktionskosten. Transaktionskosten, die beim Erwerb von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten anfallen, werden unmittelbar aufwandswirksam erfasst.

Unverzinsliche oder unterverzinsliche Forderungen werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt gemäß der Zuordnung der finanziellen Vermögenswerte entsprechend den Kategorien nach IAS 39, für die jeweils unterschiedliche Bewertungsregeln gelten. Hierbei wird zwischen „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“, „Kredite und Forderungen“, „bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte“ und „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ unterschieden.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten

bewertet. Dieser Bewertungskategorie werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthaltenen finanziellen Forderungen und Ausleihungen sowie die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zugeordnet. Der Zinsertrag aus Positionen dieser Kategorien wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode ermittelt, soweit es sich nicht um kurzfristige Forderungen handelt und der Effekt aus der Aufzinsung unwesentlich ist.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte umfassen diejenigen nicht derivativen finanziellen Vermögenswerte, die nicht einer der anderen drei Kategorien zugeordnet wurden. Dies sind insbesondere Eigenkapitaltitel (z. B. Aktien oder GmbH-Anteile) und nicht bis zur Endfälligkeit zu haltende Schuldtitel, welche in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthalten sind. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt. Eine erfolgswirksame Erfassung einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt entweder bei Veräußerung oder bei Vorliegen einer Wertminderung. Liegt der beizulegende Zeitwert über einen längeren Zeitraum bzw. wesentlich unter den fortgeführten Anschaffungskosten, wird eine Wertminderung erfolgswirksam erfasst. In Fällen, in denen der Marktwert von Eigenkapital- und Schuldtiteln bestimmt werden kann, wird dieser als beizulegender Zeitwert angesetzt. Existiert kein notierter Marktpreis und kann keine verlässliche Schätzung des beizulegenden Zeitwerts vorgenommen werden, werden diese finanziellen Vermögenswerte zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungsaufwendungen erfasst.

Liegen bei finanziellen Vermögenswerten der oben genannten beiden Kategorien „Kredite und Forderungen“ sowie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ objektive, substantielle Anzeichen für eine Wertminderung vor, erfolgt eine Prüfung, ob der Buchwert den Barwert der erwarteten künftigen Zahlungsmittelflüsse, die mit der aktuellen Markttrendite eines vergleichbaren finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden, übersteigt. Sollte dies der Fall sein, wird eine erfolgswirksame Wertberichtigung in Höhe der Differenz vorgenommen.

Hinweise auf Wertminderungen sind u. a. ein mehrjähriger operativer Verlust in einer Gesellschaft, eine Minderung des Marktwerts, eine wesentliche Verschlechterung der Bonität, die hohe Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder andere Formen der finanziellen Restrukturierung des Schuldners oder das Verschwinden eines aktiven Marktes. Bei Wegfall der Gründe für zuvor vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen werden entsprechende Zuschreibungen, nicht jedoch über die fortgeführten Anschaffungskosten hinaus, getätigt. Lediglich auf zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitaltitel werden keine Zuschreibungen vorgenommen. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen oder die finanziellen Vermögenswerte mit allen wesentlichen Risiken und Chancen übertragen werden.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen derivative finanzielle Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten und nicht als Sicherungsgeschäft im Rahmen einer Sicherungsbeziehung qualifiziert werden. Diese der Kategorie der finanziellen Vermögenswerte zugeordneten Vermögenswerte werden immer zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Wertschwankungen sind erfolgswirksam und werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Derivative Finanzinstrumente sind zum beizulegenden Zeitwert auf Basis von Marktpreisen auf einem aktiven Markt bewertet.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte lagen am 31. Dezember 2015 analog zum Vorjahr nicht vor.

Vorräte

Der Ansatz der Vorräte erfolgt zu Anschaffungskosten, die auf Basis des gängigen Verfahrens „first in first out (FIFO)“ ermittelt werden, oder zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen produktionsbezogenen Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen und anteilige Verwaltungsgemeinkosten, die direkt dem Herstellungsprozess zugeordnet werden können.

Die Bewertung zum Bilanzstichtag erfolgt zum jeweils niedrigeren Betrag aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Kassenbestände und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt. Die liquiden Mittel werden zum Nominalwert bewertet.

Hinsichtlich der Behandlung von liquiden Mitteln in fremder Währung vergleiche Abschnitt „Währungsumrechnung“.

Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die in den einzelnen Ländern erhobenen Steuern auf den steuerpflichtigen Gewinn sowie die Veränderung der latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die ausgewiesenen Ertragsteuern werden auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen in der Höhe erfasst, wie sie voraussichtlich bezahlt werden müssen.

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 (Income Taxes) für alle temporären Unterschiede zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der IFRS-Bilanz gebildet. Temporäre Differenzen führen bei Realisierung des Vermögenswertes bzw. Erfüllung der Schuld zu steuerpflichtigen oder steuerlich abzugsfähigen Beträgen. Steuerpflichtige temporäre Differenzen führen zum Ansatz einer latenten Steuerschuld, steuerlich abzugsfähige temporäre Differenzen führen zum Ansatz von latenten Steueransprüchen.

Daneben sind grundsätzlich latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen zu erfassen, sofern damit zu rechnen ist, dass diese wahrscheinlich genutzt werden können. Die Abgrenzungen werden in Höhe der voraussichtlichen Steuerbelastung bzw. -entlastung nachfolgender Geschäftsjahre auf der Grundlage des zum Zeitpunkt der Realisation gültigen Steuersatzes vorgenommen.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird jedes Jahr am Stichtag geprüft und herabgesetzt, falls es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass genügend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um den Anspruch vollständig oder teilweise zu realisieren.

Bei einer Änderung der Steuersätze werden die jeweiligen Auswirkungen auf die latenten Steueransprüche und -schulden erfolgswirksam berücksichtigt.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden gemäß IAS 12 nicht abgezinst.

Laufende und latente Steuern werden erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag erfasst, es sei denn, dass sie im Zusammenhang mit Posten stehen, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden. In diesem Fall ist die Steuer ebenfalls im Eigenkapital zu erfassen.

Pensionsverpflichtungen

Die Pensionsrückstellungen betreffen ausschließlich leistungsorientierte Versorgungspläne. Bei diesen werden die Kosten für die Leistungserbringung mittels des Verfahrens der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt, wobei zu jedem Abschlussstichtag eine versicherungsmathematische Bewertung durchgeführt wird. Neubewertungen, bestehend aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten, den Auswirkungen der Vermögenswertobergrenze und dem Ertrag aus dem Planvermögen (ohne Zinsen auf die Nettoschuld) werden unmittelbar im sonstigen Ergebnis erfasst und sind damit direkt in der Bilanz enthalten. Die im sonstigen Ergebnis erfassten Neubewertungen sind Teil der sonstigen Rücklagen und werden nicht mehr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird als Aufwand erfasst, wenn die Planänderung eintritt.

Die Nettoszinsen werden durch die Multiplikation des Abzinsungssatzes mit der Nettoschuld (Pensionsverpflichtung abzüglich Planvermögen) oder dem Nettovermögenswert, der sich ergibt, sofern das Planvermögen die Pensionsverpflichtung übersteigt, ermittelt. Die leistungsorientierten Kosten beinhalten die folgenden Bestandteile:

- Dienstzeitaufwand (einschließlich laufendem Dienstzeitaufwand, nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand sowie etwaiger Gewinne oder Verluste aus der Planänderung oder -kürzung oder Planabgeltung)
- Nettoszinsaufwand oder -ertrag auf die Nettoschuld oder den Nettovermögenswert
- Neubewertung der Nettoschuld oder des Nettovermögenswerts

Der Konzern weist den Dienstzeitaufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung im Posten Personalaufwand aus, den Nettoszinsaufwand im Finanzergebnis. Gewinne oder Verluste aus Plankürzungen oder Planabgeltungen werden als nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand bilanziert.

Zahlungen für beitragsorientierte Versorgungspläne werden dann als Aufwand erfasst, wenn die Arbeitnehmer die Arbeitsleistung erbracht haben, die sie zu den Beiträgen berechtigen.

Rückstellungen

Gemäß IAS 37 werden Rückstellungen für gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtungen aus einem Ereignis der Vergangenheit gebildet, die mit einem wahrscheinlichen Ressourcenabfluss verbunden sind und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Es ist der Betrag zu passivieren, der die bestmögliche Schätzung der Ausgabe, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag erforderlich ist, darstellt. Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung erwarteter Kostensteigerungen angesetzt.

Für die Barwertermittlung werden Zinssätze vor Steuern verwendet, die die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts sowie für die Verpflichtung spezifischen Risiken berücksichtigen.

Rückstellungen werden nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet. Die Rückstellungen für Gewährleistungen werden auf Grundlage von Erfahrungswerten gebildet. Die Rückstellung für Rückbau- und Entfernungsverpflichtungen wird mit ihrem diskontierten Erfüllungsbetrag passiviert; zugleich erhöht sich hierdurch das Sachanlagevermögen (Mieterereinbauten). In den Folgeperioden werden die aktivierten Rückbaukosten über die voraussichtliche (Rest-)Nutzungsdauer der Mieterereinbauten abgeschrieben; die Rückstellung wird jährlich aufgezinst.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn die Nanogate-Gruppe eine vertragliche Pflicht hat, Zahlungsmittel oder andere finanzielle Vermögenswerte auf einen Dritten zu übertragen. Der erstmalige Ansatz einer finanziellen Verbindlichkeit erfolgt zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bzw. zum Wert der erhaltenen Zahlungsmittel abzüglich angefallener Transaktionskosten. Die Folgebewertung erfolgt bei den erfolgswirksamen Fair-Value-Finanzschulden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Die übrigen finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode angesetzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Hinsichtlich der Behandlung von Fremdwährungsverbindlichkeiten vergleiche Abschnitt „Währungsumrechnung“.

Sonstige Forderungen und Verbindlichkeiten

Abgrenzungen, Vorauszahlungen sowie andere nicht finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Ihre Auflösung erfolgt entsprechend der Leistungserbringung.

Bilanzierung von Leasingverträgen

Die Klassifizierung von Leasingverträgen richtet sich nach IAS 17 unter Berücksichtigung des IFRIC 4. Demnach wird zwischen Finanzierungsleasing- und Operatingleasing-Verhältnissen unterschieden.

Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasingverhältnisse klassifiziert, wenn durch die Leasingvereinbarung im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übertragen werden.

Im Rahmen eines Finanzierungsleasingverhältnisses gehaltene Vermögenswerte werden erstmalig als Vermögenswerte des Konzerns zu ihrem beizulegenden Zeitwert zu Beginn des Leasingverhältnisses oder, falls dieser niedriger ist, zum Barwert der Mindestleasingzahlungen erfasst.

Die entsprechende Verbindlichkeit gegenüber dem Leasinggeber ist innerhalb der Bilanz als Verpflichtung aus Finanzierungsleasingverhältnissen zu zeigen. In 2015 wurden Vermögenswerte aus eingegangenen Finanzierungsleasingverträgen ausgewiesen. Die Abschreibung erfolgt planmäßig über die jeweiligen Nutzungsdauern.

Die Leasingzahlungen werden in Zinsaufwendungen und Leasingverpflichtungen aufgeteilt, so dass eine konstante Verzinsung der verbleibenden Verbindlichkeit erzielt wird. Zinsaufwendungen werden direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Leasingverhältnisse, bei denen das wirtschaftliche Eigentum am Leasingobjekt beim Leasinggeber verbleibt, sind als Operatingleasing-Verhältnisse zu beurteilen. Hierbei werden Miet- bzw. Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst.

Aufwands- und Ertragsrealisierung

Die Umsatzerlöse der Nanogate-Gruppe entfallen auf den Vertrieb selbst hergestellter Produkte sowie auf die Veredelung von Produkten. Die Umsatzerlöse werden mit ihren beizulegenden Zeitwerten der erhaltenen bzw.

zu erhaltenden Gegenleistung bewertet und um Kundenrückgaben, Rabatte und andere ähnliche Abzüge gekürzt.

Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge werden mit Lieferung und Übergang der Gefahren auf den Kunden realisiert. Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam. Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst.

Schätzungen im Rahmen der Aufstellung des Konzernabschlusses

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert es, dass Annahmen getroffen und Schätzungen vorgenommen werden, welche die bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten und sonstigen finanziellen Verpflichtungen am Bilanzstichtag und den Ausweis von Aufwendungen und Erträgen während der Berichtsperiode beeinflussen.

Die Schätzungen beruhen auf Erfahrungswerten und anderen Annahmen, die unter den gegebenen Umständen als angemessen erachtet werden. Sie werden laufend überprüft, können aber von den tatsächlichen Werten abweichen.

Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Festlegung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer, der Ermittlung abgezinster Cashflows bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte im Rahmen der Kaufpreisallokation sowie im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitstests. Die Berechnung der erzielbaren Beträge von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beinhaltet Schätzungen der Unternehmensleitung. Es werden Prognosen zugrunde gelegt, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen beruhen und auch für interne Zwecke verwendet werden.

Bei der Aktivierung von Entwicklungskosten wird auf Basis von Erfahrungswerten aus der Vergangenheit davon ausgegangen, dass die Entwicklungen zu zukünftigen Umsatz- und Ergebnisbeiträgen führen werden.

Die Wertberichtigung von zweifelhaften Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen umfasst Einschätzungen über die Bonität der Kunden. Bei Verschlechterung von Finanzdaten von Kunden können Abweichungen zu den erwarteten Wertberichtigungen eintreten.

Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen werden in Übereinstimmung mit versicherungsmathematischen Modellen ermittelt, die auf wesentlichen Annahmen wie z. B. Abzinsungsfaktoren, Sterblichkeitsraten und Gehalts- und Rententrends beruhen.

Die Bildung von Rückstellungen beispielsweise für Rechtsverfahren, Steuern, Preisnachlässe und Garantien können in großem Maß mit Einschätzungen verbunden sein. Die Nanogate AG beurteilt den aktuellen Stand von etwaigen Rechtsverfahren mit Hilfe externer Anwälte regelmäßig und sieht von einer Bilanzierung ab, wenn keine wesentlichen Einflüsse auf die Darstellung der Finanz-, Vermögens- und Ertragslage erwartet werden.

Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich darüber hinaus insbesondere auf die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen. Die Schätzungen hinsichtlich latenter Steuern auf Verlustvorträge sind dabei in hohem Maße von der Ertragsentwicklung der betreffenden Steuersubjekte abhängig. Die sich tatsächlich in zukünftigen Perioden einstellenden Beträge können demzufolge von den Schätzungen abweichen.

Änderungen in der Darstellung

Im Geschäftsjahr 2015 waren keine wesentlichen Änderungen in der Darstellung erforderlich.

B. Erläuterungen zur Konzerngewinn- und -verlustrechnung

3. Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen – ausgewiesen. Eine Aufteilung der Umsatzerlöse nach Märkten wird unter Abschnitt D. 33. „Segmentberichterstattung“ dargestellt.

4. Andere aktivierte Eigenleistungen

Ausgewiesen sind die in 2015 aufgewendeten Eigenleistungen in Zusammenhang mit den unter den immateriellen Vermögenswerten aktivierten Entwicklungskosten sowie mit den unter den Sachanlagen erfassten Herstellungskosten für Maschinen.

5. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	299	626
Erträge aus Schrottverkauf	374	470
Sachbezüge (u. a. Kfz-Nutzungen)	287	320
Kostenweiterberechnungen/-erstattungen	47	77
Fördermittel/Abgrenzung von Fördermitteln	1	59
Erträge aus Herabsetzung Wertberichtigungen zu Forderungen und ausgebuchten Forderungen	3	38
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	530	36
Übrige sonstige Erträge	663	415
	2.204	2.041

6. Materialaufwendungen

Der Materialaufwand stellt sich wie folgt dar:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	-31.830	-22.213
Aufwendungen für bezogene Fremdleistungen	-4.039	-2.265
	-35.869	-24.478

7. Personalaufwendungen

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	-23.998	-19.651
Soziale Abgaben	-3.994	-3.291
Altersversorgung	-378	-371
Nicht zahlungswirksame Vergütungsaufwendungen für Aktienoptionen	-110	-120
	-28.480	-23.433

Zur langfristigen Bindung und Motivation der Mitarbeiter der Nanogate-Gruppe hat die Nanogate AG zur Beteiligung am Grundkapital ein Aktienoptionsprogramm ausgegeben, das bei Eintreten einzelner Voraussetzungen zum Bezug von Aktien berechtigt. Insgesamt bestehen zum 31. Dezember 2015 77.425 (Vj. 83.989) Aktienoptionen, die noch nicht verfallen oder ausgeübt worden sind. Aus den Aktienoptionsmodellen ergab sich für das Geschäftsjahr 2015 eine Ergebnisauswirkung in Höhe von TEUR 110 (Vj. TEUR 120).

Hinsichtlich weiterer Einzelheiten zum sog. Stock-Option-Programm verweisen wir auf Abschnitt C. 23. des Anhangs.

8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Betriebsaufwand	-12.716	-9.071
Vertriebsaufwand	-3.050	-2.394
Verwaltungsaufwand	-3.001	-2.481
Forderungsverluste und Wertberichtigungen	-189	-62
Übrige sonstige Aufwendungen	-1.281	-1.762
	-20.237	-15.770

9. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen

Zur Zusammensetzung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen wird auf die Angaben zu Textziffer 14. „Immaterielle Vermögenswerte“ und 15. „Sachanlagen“ verwiesen.

10. Finanzierungserträge

Bei den ausgewiesenen finanziellen Erträgen handelt es sich im Wesentlichen um Verzinsungen ausgereicher Darlehen und Erträge aus einem Zinsicherungsgeschäft. Von den Zinserträgen waren im Geschäftsjahr 2015 TEUR 41 (Vj. TEUR 50) zahlungswirksam.

11. Finanzierungsaufwendungen

Bei den finanziellen Aufwendungen handelt es sich im Wesentlichen um Zinsaufwendungen für Kontokorrentkredite und Darlehen gegenüber Kreditinstituten. Zugleich beinhalten die finanziellen Aufwendungen Abschreibungen auf finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 125 (Vj. TEUR 71). Von den ausgewiesenen Finanzaufwendungen waren im Geschäftsjahr 2015 TEUR 1.934 (Vj. TEUR 1.464) zahlungswirksam.

Der Nettoszinsaufwand aus Pensionsverpflichtungen beläuft sich auf TEUR 20 (Vj. TEUR 40).

12. Steueraufwendungen

Die Aufwendungen und Erträge aus Ertragssteuern entfallen im Geschäftsjahr 2015 sowie 2014 wie folgt auf:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Laufende Steuern		
Deutschland	-214	115
Ausland	-365	573
Steuern Vorjahre	23	-41
Latente Steuern		
Deutschland	488	-208
Ausland	-24	-70
(Steueraufwand -; Steuerertrag +)	-92	369

Die nachfolgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom im jeweiligen Geschäftsjahr erwarteten ausgewiesenen Steueraufwand. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird der in 2015 gültige Gesamtsteuersatz von 30,525 % mit dem Ergebnis vor Steuern multipliziert. Dieser Steuersatz ist ein kombinierter Ertragsteuersatz aus dem einheitli-

chen Körperschaftsteuersatz von 15,0 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag sowie aus einem effektiven Gewerbesteuersatz von 14,7 %.

Der Unterschied zwischen erwartetem und ausgewiesenem Ertragsteueraufwand ist aus folgender Überleitungsrechnung zu entnehmen:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Steuern	616	813
Anzuwendender Steuersatz	30,525 %	30,525 %
Erwarteter Steueraufwand	-188	-248
Auswirkungen von Steuersatzänderungen	-5	-
Effekt aus Steuersatzdifferenzen ausländischer Steuerhoheiten	81	113
Abweichungen aus unterschiedlichen Gewerbesteuer-Hebesätzen	-38	-12
Steuermehrung aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-386	-319
Nicht aktivierte Steuerlatenzen auf Verluste; verwertbare Verlustvorräte, auf die keine latente Steuer gerechnet wurde	416	57
Wertberichtigung auf Verlustvorräte	-4	-
Steuererstattung Vorjahre	23	51
Sonstige Steuereffekte	9	-11
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst		
Ertragsteueraufwand	-92	-369

Latente Steuerforderungen und -verbindlichkeiten werden für zukünftige Auswirkungen ermittelt, die sich aus der Differenz zwischen den in der Bilanz nach IFRS zu Grunde gelegten Werten für die Aktiva und Passiva und den steuerlich angesetzten Werten ergaben. Bei der Ermittlung der latenten Steuern wurde auf die voraussichtlichen Ertragsteuersätze des zukünftigen Besteuerungszeitraums abgestellt.

Der gegenwärtig in der Bundesrepublik Deutschland anzuwendende Körperschaftsteuersatz liegt bei 15,0 %, die Messzahl für die Gewerbesteuer bei 3,5 %. Für die in den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 einbezogenen inländischen Unternehmen wurde für die Berechnung der latenten Steuern ein effektiver Körperschaftsteuersatz von 15,825 % zugrunde gelegt; zur Ermittlung der Gewerbeertragsteuer wurde der individuelle Hebesatz zugrunde gelegt. Bei den ausländischen Gesellschaften wurden für die Berechnung der latenten Steuern die jeweils länderspezifischen Steuersätze verwendet.

Die latente Steueransprüche und latente Steuerschulden ergeben sich aus Buchungsunterschieden und verteilen sich auf die einzelnen Bilanzposten wie folgt:

	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Immaterielle Vermögenswerte	-	2	-2	-7
Sachanlagen	-	-	-	-16
Vorräte	27	25	2	10
Sonstige Vermögenswerte	2	17	-15	-2
Pensionsrückstellungen	191	218	-3	-65
Sonstige Rückstellungen	140	206	-66	38
Sonstige Verbindlichkeiten	2.520	1.660	860	543
Verlustvorräte	5.517	4.837	932	455
Latente Steueransprüche	8.397	6.965	1.708	956
Immaterielle Vermögenswerte	-3.403	-3.200	-203	87
Sachanlagen	-4.222	-2.979	-1.028	-726
Förderungen aus Lieferungen und Leistungen	-15	-11	-4	-4

	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Sonstige Vermögenswerte	-	-	-	1
Pensionsrückstellungen	-	-	-	-
Sonstige Rückstellungen	-30	-45	15	-36
Sonstige Verbindlichkeiten	-	-	-	-
Verlustvorräte	-	-	-	-
Latente Steuerschulden	-7.670	-6.235	-1.220	-678
Netto-Betrag der latenten Steuern, latente Steueransprüche	727	730	488	278
(Steueraufwand -; Steuerertrag +)				
In der Bilanz wie folgt ausgewiesen:				
Latente Steueransprüche	4.021	-3.596		
Latente Steuerschulden	-3.294	-2.866		
Latenter Steueranspruch, netto	727	730		

Die Veränderung der latenten Steueransprüche ergibt sich im Wesentlichen aus den in der GuV erfassten Steuererträgen mit TEUR 488 und aus den direkt im Eigenkapital erfassten Steuerlatenzen mit TEUR 119 sowie aus der Neubewertung von Sachanlagen (TEUR 215).

Aufgrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit und des zu erwartenden steuerlichen Einkommens geht der Konzern davon aus, dass die entsprechenden Vorteile aus den latenten Steueransprüchen realisiert werden können. Die steuerlichen Verlustvorräte beliefen sich auf TEUR 18.102 (Vj. TEUR 16.467). Insofern werden in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2015 latente Steueransprüche auf Verlustvorräte in Höhe von TEUR 5.517 (Vj. TEUR 4.837) bilanziert.

Der Konzern geht davon aus, dass aufgrund der künftigen Geschäftstätigkeit ausreichend positives zu versteuerndes Einkommen für die Realisierung der latenten Steueransprüche zur Verfügung stehen wird.

Auf Unterschiede zwischen Buchwerten der IFRS-Einzelbilanzen und Steuerbuchwerten der Beteiligungsansätze („Outside Basis Differences“) in Höhe von TEUR 26 wurden keine latenten Steuern gebildet, da die Nanogate AG in der Lage ist, den zeitlichen Ablauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern und die Veräußerung von Beteiligungen auf unbestimmte Zeit nicht vorgesehen ist.

13. Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird gemäß IAS 33 durch Division des auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallenden Periodenergebnisses durch die Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Die Kennzahlen für das Ergebnis je Aktie bestimmen sich wie folgt:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Periodenergebnis auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend (in EUR)	521.517	443.434
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien unverwässert	3.273.988	2.995.978
verwässert	3.279.899	2.998.881
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,16	0,15
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,16	0,15

Die verwässerte Anzahl ausgegebener Aktien beruht auf 17.325 (Vj. 5.039) bedingt emissionsfähigen Aktien. Die Verwässerung bezieht sich nur auf ausübbarer Tranchen des Mitarbeiter-Aktienoptionsprogramms.

Der Wert der zu gewährenden Aktien liegt bei allen relevanten Tranchen über der Ausübungsschwelle der gewährten Optionen. Eine Tranche (Vj. zwei Tranchen) hat Einfluss auf das verwässerte Ergebnis je Aktie. Eine Tranche

(Vj. zwei Tranchen) wurde trotz Erreichen der Kursausübungsschwelle nicht berücksichtigt, da die Vestingperiode noch nicht abgelaufen ist.

C. Erläuterungen zur Konzernbilanz

14. Immaterielle Vermögenswerte

	Immaterielle Vermögenswerte					
	Software, Lizenzen, Marken und Patentrechte	Kundenstamm	Entwicklungskosten	Geschäfts- oder Firmenwert	Anlagen in Bau	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungs- und Herstellungskosten	6.710	3.057	7.669	10.504	-	27.940
Abschreibungen	-723	-931	-1.853	-587	-	-4.094
Stand 1.1.2014	5.987	2.126	5.816	9.917	-	23.846
Veränderung Konsolidierungskreis	4.336	-	116	10.887	-	15.339
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-393	-320	-788	-	-	-1.501
Zugänge	459	-	913	-	-	1.372
Umbuchungen	3	-	-	-	-	3
Abgänge	-	-	-27	-	-	-27
Stand 31.12.2014	10.392	1.806	6.030	20.804	-	39.032
Anschaffungs- und Herstellungskosten	11.472	3.057	8.672	21.391	-	44.592
Abschreibungen	-1.080	-1.251	-2.642	-587	-	-5.560
Stand 1.1.2015	10.392	1.806	6.030	20.804	-	39.032
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	0
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-460	-316	-807	-	-	-1.583
Zugänge	83	-	909	-	41	1.033
Umbuchungen	0	-	104	-	-	104
Abgänge	-	-	-85	-	-	-85
Stand 31.12.2015	10.015	1.490	6.151	20.804	41	38.501
Anschaffungs- und Herstellungskosten	11.549	3.056	9.610	21.391	41	45.647
Abschreibungen	-1.534	-1.566	-3.459	-587	-	-7.146

Wertminderungen und Zuschreibungen ergaben sich bei den immateriellen Vermögenswerten weder im Geschäftsjahr 2015 noch im Vorjahr.

Bei der ausgewiesenen Software und den Lizenzen, Marken und Patentrechten handelt es sich um entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte. Von diesen immateriellen Vermögenswerten besitzen TEUR 3.622 (Vj. TEUR 3.622) eine befristete Laufzeit; ihre Abschreibung erfolgt linear oder nutzungsabhängig. Ferner beinhaltet diese Position die Wort-Marken ELAMET® und SICRALAN® in Verbindung mit nicht patentiertem Know-how in Höhe von TEUR 2.329 (Vj. TEUR 2.329), deren Laufzeit unbefristet ist. Im Rahmen des Unternehmenserwerbs der Vogler GmbH & Co. KG wurde die Marke Vogler mit einem beizulegenden Zeitwert von TEUR 4.250 erworben, deren Laufzeit ebenfalls als unbefristet betrachtet wird.

Bei den bilanziell erfassten selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten (IAS 38.57) handelt es sich ausschließlich um Entwicklungskosten; diese entfallen auf sieben übergeordnete Entwicklungsprojekte. Im Geschäftsjahr 2015 wurden planmäßige Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte von TEUR 807 (Vj. TEUR 788) vorgenommen.

In den immateriellen Vermögenswerten sind geleaste Vermögenswerte (Finance Lease) mit einem Restbuchwert zum 31.12.2015 TEUR 120 (Vj. TEUR 191) enthalten.

Im Geschäftsjahr 2015 sind insgesamt Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von TEUR 6.912 (Vj. TEUR 6.948) angefallen. Wie im Vorjahr wurden alle Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immateriellen Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer einem regelmäßigen Werthaltigkeitstest nach IAS 36 unterzogen. Die erworbenen Wort-Marken ELAMET® und SICRALAN® in Verbindung mit nicht patentiertem Know-how und die Marke Vogler weisen aufgrund ihrer rechtlichen und wirtschaftlichen Bedeutung eine unbestimmte Nutzungsdauer auf. Da sich aufgrund bisheriger Berechnungen eine signifikante Bewertungsreserve ergeben hat, wird wegen im Wesentlichen unveränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vom Weiterbestand dieser Datenkonstellationen ausgegangen.

Die Werthaltigkeitsprüfung wurde auf Ebene der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Basis des Nutzungswerts durchgeführt.

Die zum 31. Dezember 2015 ausgewiesenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfielen mit TEUR 8.255 auf das Segment Advanced Technologies (Vj. TEUR 8.255) sowie mit TEUR 12.548 auf die Segmente Base und Advanced Technologies (Vj. TEUR 12.549). Den Segmenten Base und Advanced Technologies wurden die Business Unit NIS GmbH mit einem Geschäftswert von TEUR 1.661 (Vj. TEUR 1.662) sowie die Business Unit Vogler GmbH mit einem Geschäftswert von TEUR 10.887 (Vj. TEUR 10.887) zugeordnet. Dem Segment Advanced Technologies wurden die Business Unit Eurogard B.V. mit einem Geschäftswert von TEUR 5.442 (Vj. TEUR 5.442) sowie die Business Unit Plastic-Design GmbH mit einem Geschäftswert von TEUR 2.813 (Vj. TEUR 2.813) zugeordnet.

Die den Werthaltigkeitstests zugrundeliegenden Cashflow-Prognosen basieren jeweils auf der von der Unternehmensleitung für einen Zeitraum von fünf Jahren genehmigten Unternehmensplanung. Die Planungen basieren unter anderem auf extern veröffentlichten Quellen. Sie berücksichtigten weiterhin die auf Erfahrungswerten beruhenden Preisvereinbarungen und erwartete Effizienzsteigerungen sowie eine auf Basis der strategischen Ausrichtung abgeleitete Umsatzentwicklung. Die zugrunde liegenden Diskontierungszinssätze sind Nachsteuerzinssätze.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die getesteten Geschäfts- oder Firmenwerte:

Bezeichnung der CGU	NIS GmbH	Eurogard B.V.
Segment	Base/Advanced Technologies	Advanced Technologies
Buchwert Geschäftswert	1.661	5.442
Umsatzwachstum p. a. Planungszeitraum	7,9 % - 19,3 %	2,5 % - 6,5 %
Dauer des Planungszeitraums	5 Jahre	5 Jahre
Umsatzwachstum p. a. nach Ende des Planungszeitraums	1,0 %	1,0 %
Diskontierungszinssatz	6,2 %	6,3 %

Bezeichnung der CGU	Plastic-Design GmbH	Vogler GmbH
Segment	Advanced Technologies	Base/Advanced Technologies
Buchwert Geschäftswert	2.813	10.887
Umsatzwachstum p. a. Planungszeitraum	1,6 % - 5,0 %	1,3 % - 8,4 %
Dauer des Planungszeitraums	5 Jahre	5 Jahre
Umsatzwachstum p. a. nach Ende des Planungszeitraums	1,0 %	1,0 %
Diskontierungszinssatz	6,3 %	6,3 %

Die im Vorjahr den jeweiligen Werthaltigkeitstests zugrunde gelegten Annahmen sind aus der nachfolgenden Tabelle zu ersehen:

Bezeichnung der CGU	NIS GmbH	Eurogard B.V.
Segment	Base/Advanced Technologies	Advanced Technologies
Buchwert Geschäftswert	1.662	5.442
Umsatzwachstum p. a. Planungszeitraum	9,1 % - 28,6 %	2,9 % - 11,9 %
Dauer des Planungszeitraums	5 Jahre	5 Jahre
Umsatzwachstum p. a. nach Ende des Planungszeitraums	2,0 %	2,0 %
Diskontierungszinssatz	6,7 %	6,6 %

Bezeichnung der CGU	Plastic-Design GmbH	Vogler GmbH
Segment	Advanced Technologies	Base/Advanced Technologies
Buchwert Geschäftswert	2.813	10.887
Umsatzwachstum p. a. Planungszeitraum	3,0 % - 27,1 %	3,6 % - 12,3 %
Dauer des Planungszeitraums	5 Jahre	5 Jahre
Umsatzwachstum p. a. nach Ende des Planungszeitraums	2,0 %	2,0 %
Diskontierungszinssatz	6,7 %	6,7 %

Der Werthaltigkeitstest der erworbenen Wort-Marken mit einem Buchwert in Höhe von TEUR 2.329 (Vj. TEUR 2.329) wurde auf Basis der jeweiligen kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) dargestellt. Die Prämissen der Vorjahre für die CGU ELAMET® und SICRALAN® entsprechen denen des Werthaltigkeitstests für die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte. Weiterhin wurde ein Umsatzwachstum im Planungszeitraum von -11,5 bis +10,2 % p. a., eine Dauer des Planungszeitraums von drei Jahren, ein Umsatzwachstum nach Ende des Planungszeitraums von 1,0 % p. a. und eine Ersparnis an hypothetischen Licence Fees unterstellt. Der verwendete Abzinsungssatz nach Steuern betrug 8,0 %.

Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der Wort-Marken kam zu dem Ergebnis, dass kein Abwertungsbedarf bestand. Die Sensitivitätsanalyse über die WACC-Variation im Bereich von +2,0 % bis -2,0 % hat weiterhin die Werthaltigkeit der Firmenwerte bestätigt.

Die Konzernleitung ist der Auffassung, dass keine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Änderung einer zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer zugeordnet wurden, getroffenen Grundannahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert ihren erzielbaren Betrag übersteigt.

15. Sachanlagen

	Sachanlagen				
	Grundstücke und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen und BGA	Anlagen in Bau	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anschaffungs- und Herstellungskosten	9.996	15.893	2.664	476	29.029
Abschreibungen	-1.460	-5.133	-1.362	-39	-7.994
Stand 1.1.2014	8.536	10.760	1.302	437	21.035
Veränderung Konsolidierungskreis	22	323	1.032	-	1.377
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-474	-2.434	-566	-	-3.474
Zugänge	193	9.539	571	2.168	12.471
Umbuchungen	77	1.129	205	-1.414	-3
Abgänge	-	-259	-	-	-259
Stand 31.12.2014	8.354	19.058	2.544	1.191	31.147
Anschaffungs- und Herstellungskosten	10.290	26.152	4.471	1.230	42.143

	Sachanlagen				
	Grundstücke und Bauten	technische Anlagen und Maschinen	andere Anlagen und BGA	Anlagen in Bau	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Abschreibungen	-1.936	-7.094	-1.927	-39	-10.996
Stand 1.1.2015	8.354	19.058	2.544	1.191	31.147
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-758	-4.183	-674	-	-5.615
Zugänge	2.047	5.655	1.552	6.932	16.186
Umbuchungen	819	1.923	-699	-2.043	-
Abgänge	-200	-51	-130	-39	-420
Stand 31.12.2015	10.262	22.402	2.593	6.041	41.298
Anschaffungs- und Herstellungskosten	13.017	32.802	4.668	6.041	56.528
Abschreibungen	-2.755	-10.400	-2.075	-	-15.230

Die Grundstücke und Gebäude des Konzerns, bei denen es sich nicht um sog. Mietereinbauten handelt, wurden im Geschäftsjahr 2015 von einem unabhängigen Sachverständigen bewertet, um deren beizulegenden Zeitwert zu ermitteln. Nettowertsteigerungen werden unter Berücksichtigung latenter Steuern in der Neubewertungsrücklage im Eigenkapital erfasst. Die beizulegenden Zeitwerte wurden unter Anwendung der Vergleichswertmethode ermittelt. Damit handelt es sich um Bewertungen der Ebene 2.

Würden die Grundstücke und Gebäude zu fortgeführten Anschaffungs-/Herstellungskosten bilanziert werden, ergäbe sich ein Restbuchwert von TEUR 5.370 (Vj. TEUR 5.598).

Die Zugänge in den Sachanlagen mit insgesamt TEUR 16.186 (Vj. TEUR 12.471) resultieren mit TEUR 740 aus der Neubewertung von Grundstücken und Gebäuden und darüber hinaus aus der laufenden Investitionstätigkeit 2015. Weiterhin ergaben sich Abgänge mit TEUR 420 (Vj. TEUR 259) sowie laufende Abschreibungen des Geschäftsjahres 2015 mit TEUR 5.165 (Vj. TEUR 3.474) und Wertminderungen mit TEUR 450 (Vj. TEUR 0). Zuschreibungen gab es weder in 2015 noch in 2014.

In den Sachanlagen sind geleaste Vermögenswerte (Finance Lease) mit einem Restbuchwert zum 31.12.2015 von TEUR 10.497 (Vj. TEUR 6.012) enthalten.

Die unter den Finanzverbindlichkeiten erfassten Darlehen gegenüber Kreditinstituten sind in Höhe von TEUR 7.624 (Vj. TEUR 8.451) durch Maschinen und Anlagen besichert.

16. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die ausgewiesenen langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2015 beinhalten im Wesentlichen ausgereichte Darlehen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr in Höhe von TEUR 539 (Vj. TEUR 543).

17. Latente Steueransprüche

Die latenten Steueransprüche entfallen im Wesentlichen auf die voraussichtlich verwertbaren steuerlichen Verlustvorräte. Deren Entwicklung sowie die Zusammensetzung der latenten Steuern sind unter Abschnitt B. 12. „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ erläutert.

18. Vorräte

Die Vorräte setzen sich zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014 wie folgt zusammen:

	31.12.2015	31.12.2014
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	3.387	2.600
Unfertige Erzeugnisse	1.536	1.730
Fertige Erzeugnisse und Waren	2.550	2.235
	7.473	6.565

Wertminderungen zu den Vorräten liegen nicht vor (Vj. TEUR 40).

Die unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesenen Darlehen gegenüber Kreditinstituten sind in Höhe von TEUR 969 (Vj. TEUR 1.787) durch Vorräte besichert.

19. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum jeweiligen Bilanzstichtag ergeben sich wie folgt:

	31.12.2015	31.12.2014
	TEUR	TEUR
Inlandsforderungen	4.407	4.518
Auslandsforderungen	1.571	2.040
	5.978	6.558
Wertberichtigungen risikobehafteter Forderungen	-252	-83
	5.726	6.475

Im Rahmen der Folgebewertung werden gegebenenfalls notwendige Wertminderungen berücksichtigt (fortgeführte Anschaffungskosten). Die gebildeten Wertberichtigungen tragen dem möglichen Ausfallrisiko Rechnung. Weitere nennenswerte Bonitätsrisiken sowie Zinsänderungs- oder Währungsrisiken bestehen nicht.

Veränderung der Wertberichtigungen:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Stand zu Beginn des Jahres	83	43
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-
Verbrauch von Wertberichtigungen	-15	-16
Auflösung von Wertberichtigungen	0	-5
Zuführung von Wertberichtigungen	184	61
Stand zum Ende des Jahres	252	83

Vor Aufnahme eines neuen Kunden nutzt der Konzern eine externe Kreditwürdigkeitsprüfung, um die Kreditwürdigkeit potenzieller Kunden zu beurteilen und deren Kreditlimit festzulegen. Bei der Bestimmung der Werthaltigkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird jeder Änderung der Bonität seit Einräumung des Zahlungsziels bis zum Bilanzstichtag Rechnung getragen. Der Vorstand ist der Überzeugung, dass keine über die bereits erfassten Wertminderungen hinaus gehende Risikovorsorge notwendig ist.

Bei den kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergaben sich folgende Überfälligkeiten:

	Buchwert	davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	davon: zum Bilanzstichtag nicht wertgemindert, aber überfällig			
			bis zu 3 Monate	3 - 6 Monate	6 - 12 Monate	über 12 Monate
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
31.12.2015	5.725	3.350	1.819	214	6	19
31.12.2014	6.475	4.462	1.711	88	7	19

Im Geschäftsjahr waren unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesene Darlehen gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 0 (Vj. TEUR 1.965) durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen besichert.

20. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten im Geschäftsjahr 2015 im Wesentlichen die Zwischenfinanzierung eines Großauftrages in Höhe von TEUR 350 (Vj. TEUR 588), der teilweise erst im Jahr 2016 abgeschlossen wird, die Abtretung von Forderungen im Rahmen des Factorings von TEUR 602 (Vj. TEUR 745) sowie Forderungen aus Bonusvereinbarungen von TEUR 247 (Vj. TEUR 325).

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Forderungen auf vertraglicher Basis sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet (IAS 39.46). Soweit objektive Anhaltspunkte für Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden diese beim Ansatz der fortgeführten Anschaffungskosten berücksichtigt.

Zins- oder Währungsrisiken liegen zum Bilanzstichtag nicht vor.

Bei den finanziellen Vermögenswerten (kurz- und langfristige insgesamt) ergaben sich folgende Überfälligkeiten:

	Buchwert	davon: zum Bilanzstichtag weder wertgemindert noch überfällig	davon: zum Bilanzstichtag nicht wertgemindert, aber überfällig			
			bis zu 3 Monate	3 - 6 Monate	6 - 12 Monate	über 12 Monate
	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR	in TEUR
31.12.2015	2.034	2.034	-	-	-	-
31.12.2014	2.442	2.442	-	-	-	-

21. Sonstige Vermögenswerte

Der Ausweis der kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014 setzt sich wie folgt zusammen:

	31.12.2015	31.12.2014
	TEUR	TEUR
Vorauszahlungen / geleistete Anzahlungen / RAP	606	271
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	507	260
Debitorische Kreditoren	44	22
Ausstehende Fördergelder	0	15
Forderungen gegen Personal	3	2
Übrige	14	24
	1.174	594

22. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zum Bilanzstichtag sind Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von TEUR 22.743 (Vj. TEUR 17.796) ausgewiesen. Diese beinhalten ausschließlich Kassenbestände und laufende Guthaben bei Kreditinstituten in Form von Kontokorrentguthaben und Festgeldern. Die Festgelder werden bei den Kreditinstituten zu marktüblichen Konditionen, die an den 3-Monats-Euribor angelehnt sind, verzinst. Die Laufzeiten der angelegten Festgelder enden in den ersten 90 Tagen nach dem Bilanzstichtag.

Vor dem Hintergrund der kurzen Laufzeiten der Festgelder bzw. der Zinsbindung ist das Marktrisiko von untergeordneter Bedeutung. Aufgrund der Bonität der Banken wird von einem Ausfallrisiko nicht ausgegangen. Die bis 31. Dezember 2015 entstandenen, aber noch nicht abgerechneten Zinsen werden in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2015 belaufen sich die aus diesen Finanzinstrumenten der Kategorie Kredite und Forderungen zuzurechnenden Zinserträge auf TEUR 12 (Vj. TEUR 16).

Die Entwicklung der Zahlungsmittel, die den Finanzmittelfonds gemäß IAS 7 bilden, ist in der Kapitalflussrechnung dargestellt.

23. Eigenkapital

Das Konzerneigenkapital und seine einzelnen Komponenten werden in der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung detailliert dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Mit Beschlüssen des Vorstands vom 23. und 24. März 2015, den Zustimmungen des Aufsichtsrats vom 23. und 24. März 2015 und der Eintragung ins Handelsregister am 26. März 2015 erfolgte eine Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital durch Ausgabe von 297.843 neuen Aktien gegen Bareinlage. Infolgedessen erhöhte sich das Grundkapital von EUR 3.016.705,00 auf EUR 3.314.548,00.

Ferner erfolgte mit Beschluss des Vorstands vom 2. Juli 2015, der Zustimmung des Aufsichtsrats vom 3. Juli 2015 und der Eintragung ins Handelsregister am 4. August 2015 eine Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital durch Ausgabe von 59.281 neuen Aktien gegen Sacheinlage von EUR 3.314.548,00 auf EUR 3.373.829,00.

Zugleich wurden in 2015 durch die Inanspruchnahme des bedingten Kapitals 3.887 neue Aktien an Bezugsberechtigte ausgegeben. Das Grundkapital erhöhte sich dadurch von EUR 3.373.829,00 auf EUR 3.377.716,00. Die Eintragung der Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital in das Handelsregister ist zum 31. Dezember 2015 noch nicht erfolgt.

Das gezeichnete Kapital ist somit zum 31. Dezember 2015 auf EUR 3.377.716,00 festgesetzt. Es ist in 3.377.716 Stückaktien – lautend auf den Inhaber – mit einem rechnerischen Anteil am gezeichneten Kapital der Gesellschaft in Höhe von EUR 1,00 je Aktie eingeteilt.

Bedingtes Kapital

Die Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 hat § 4 Abs. 4 der Satzung unter Berücksichtigung der ausgeübten und verfallenen Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsplan 2006 neu gefasst. Infolgedessen ist das Grundkapital um bis zu EUR 23.137,00 bedingt erhöht („Bedingtes Kapital I“) durch Ausgabe von bis zu 23.137 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 26. Juni 2006 ausgegeben wurden.

Die Hauptversammlung vom 19. Juni 2012 hat § 4 Abs. 5 der Satzung unter Berücksichtigung der ausgeübten und verfallenen Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsplan 2010 neu gefasst. Hierdurch ist das Grundkapital um bis zu EUR 24.850,00 bedingt erhöht („Bedingtes Kapital II“) durch die Ausgabe von bis zu 24.850 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 ausgegeben wurden.

Die Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 hat § 4 Abs. 6 der Satzung unter Berücksichtigung der ausgeübten und verfallenen Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsplan 2012 neu gefasst. Das Grundkapital ist danach um bis zu EUR 60.100,00 bedingt erhöht („Bedingtes Kapital III“) durch Ausgabe von bis zu 60.100 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien ohne

Nennbetrag (Stückaktien). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 19. Juni 2012 ausgegeben wurden.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 erhielt § 4 der Satzung einen neuen Absatz 7. Das Grundkapital ist danach um bis zu EUR 189.756,00 bedingt erhöht („Bedingtes Kapital IV“) durch Ausgabe von bis zu 189.756 neuen auf den Inhaber lautenden Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Erfüllung von Bezugsrechten, die an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 ausgegeben werden.

Die bedingten Kapitalerhöhungen werden nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der ausgegebenen Bezugsrechte ihr Bezugsrecht ausüben. Im Rahmen des bedingten Kapitals I wurden durch die Ausübung von Aktienoptionen in 2011 5.780 Aktien, in 2012 6.256 Aktien, in 2013 11.241 Aktien, in 2014 5.289 und in 2015 862 Aktien an Mitglieder des Vorstands und an Mitarbeiter der Nanogate-Gruppe ausgegeben. Ferner wurde in 2013 im Rahmen des bedingten Kapitals I für 36.647 Aktienoptionen ein Ausübungsverzicht durch die Mitarbeiter der Nanogate-Gruppe erklärt. Weitere Aktienoptionen in Höhe von 18.420 in 2011, 12.609 in 2013, 12.200 in 2014 und 4.786 in 2015 sind wegen Zeitablaufs (Nichtausübung der Bezugsrechte im Ausübungszeitraum) verfallen.

Im Rahmen des bedingten Kapitals II wurden durch Ausübung von Aktienoptionen in 2014 4.500 Aktien an Mitglieder des Vorstands, in 2015 3.025 Aktien an Mitglieder des Vorstands und an Mitarbeiter der Nanogate-Gruppe ausgegeben.

Zum 31. Dezember 2015 besteht somit ein bedingtes Kapital in Höhe von insgesamt EUR 267.181,00 das sich wie folgt zusammensetzt:

- bedingtes Kapital I mit 0,00,
- bedingtes Kapital II mit EUR 17.325,00,
- bedingtes Kapital III mit EUR 60.100,00 und
- bedingtes Kapital IV mit EUR 189.756,00.

Genehmigtes Kapital

Die in § 4 Abs. 3 der Satzung enthaltene Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 25. Juni 2019 um bis zu EUR 1.162.895,00 einmalig oder mehrmals zu erhöhen, wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Juni 2015 aufgehoben.

Zugleich wurde der Vorstand der Gesellschaft aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 18. Juni 2015 ermächtigt, bis zum 17. Juni 2020 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe von bis zu 1.657.274 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils EUR 1,00 gegen Bar- oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu EUR 1.657.274,00 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen sowie das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Ein Bezugsrechtsauschluss ist jedoch nur in den folgenden Fällen zulässig:

- wenn die neuen Aktien an Mitarbeiter der Nanogate AG oder mit der Nanogate AG im Sinne der §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen ausgegeben werden;
- wenn die neuen Aktien bei einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen im Bereich des Unternehmensgegenstandes der Nanogate AG ausgegeben werden;
- wenn die Aktien zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet und der Bezugsrechtsabschluss nur neue Aktien erfasst, deren rechnerischer Wert 10 % des Grundkapitals im Zeitpunkt des Zusammenwirkens des genehmigten Kapitals I oder – falls dieser geringer ist – des bei der Beschlussfassung über die Ausnutzung des genehmigten Kapitals I vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt; für die Frage des Ausnutzens der 10-%-Grenze ist der Ausschluss des Bezugsrechts aufgrund anderer Ermächtigung nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG zu berücksichtigen.

Über die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung, insbesondere den Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe entscheidet der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats. Aufgrund der im 2. Halbjahr 2015 durchgeführten Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage unter Inanspruchnahme des genehmigten Kapitals beträgt das genehmigte Kapital 2015/I zum 31. Dezember 2015 noch EUR 1.597.993,00.

Kapitalrücklage

Bei der ausgewiesenen Kapitalrücklage handelt es sich im Wesentlichen um Kapitalrücklagen in Höhe von TEUR 42.281 (Vj. TEUR 28.699), die im Rahmen der Geschäftstätigkeit sukzessive aufgebaut wurden und die um die Kosten der Eigenkapitalbeschaffung in Höhe von TEUR 1.725 (Vj. TEUR 1.449) gekürzt wurden.

Die Kapitalrücklage enthält weiterhin in Höhe von TEUR 631 (Vj. TEUR 521) den Buchwert der Verpflichtungen, die sich im Rahmen eines von der Nanogate AG aufgelegten Aktienoptionsprogramms ergeben (vgl. dazu die Erläuterungen zu „Aktienorientierte Vergütung“).

Sonstige Rücklagen

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Rücklage für Neubewertung von Sachanlagen in Höhe von TEUR 1.402 (Vj. TEUR 244) und die Rücklage für versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Verpflichtungen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses von TEUR -253 (Vj. TEUR -233).

Die Entwicklung der sonstigen Rücklagen stellt sich wie folgt dar:

Sonstige Rücklagen	RL für	RL für	Summe
	Neubewertung von Sachanlagen	vers.math. Gewinne u. Verluste	
	TEUR	TEUR	TEUR
Stand am 1. Januar 2014	290	-140	150
Übertragung in Gewinnrücklage, netto	-46	28	-18
Sonstiges Ergebnis/Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, netto	-	-121	-121
Stand am 31. Dezember 2014	244	-233	11
Transaktion mit nicht Beherrschenden	701	-77	624
Übertragung in Gewinnrücklage, netto	-67		-67
Sonstiges Ergebnis/Neubewertung Gebäude, netto	524		524
Sonstiges Ergebnis/Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, netto		57	57
Stand am 31. Dezember 2015	1.402	-253	1.149

Gewinnrücklagen

Zur Entwicklung der Gewinnrücklagen wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

Aktienorientierte Vergütung

Die Hauptversammlung vom 26. Juni 2006 (mit Änderungsbeschlüssen vom 28. Juni 2006 und 16. Juni 2010) hat ein Aktienoptionsprogramm und in diesem Zusammenhang die Schaffung eines bedingten Kapitals beschlossen („Aktienoptionsplan 2006“), auf deren Basis der Aufsichtsrat bzw. der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt ist, in Tranchen Bezugsrechte („Aktienoptionen“) auf den Bezug von Aktien an Bezugsberechtigte auszugeben. Vom Aktienoptionsplan 2006 wurden bislang 29.428 Stück ausgeübt, 45.906 Stück sind wegen Zeitablaufs verfallen, für 36.647 Stück wurde der Ausübungsverzicht erklärt. Insgesamt bestehen aus dem Aktienoptionsplan 2006 zum 31. Dezember 2015 keine Aktienoptionen auf den Bezug von Stückaktien mehr.

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat ein Aktienoptionsprogramm und in diesem Zusammenhang die Schaffung eines bedingten Kapitals in Höhe von EUR 75.910,00, aktuell EUR 24.850,00, beschlossen („Aktienoptionsplan 2010“), auf deren Basis der Aufsichtsrat bzw. der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt ist, in Tranchen Bezugsrechte („Aktienoptionen“) auf den Bezug von bis zu 24.850 Stück Aktien an Bezugsberechtigte auszugeben. Aufgrund dieser Ermächtigung wurden Aktienoptionen auf den Bezug von insgesamt 24.850 Stück Aktien an Bezugsberechtigte ausgegeben. Vom Aktienoptionsplan 2010 wurden bislang 7.525 Stück ausgeübt. Keine davon sind verfallen. Insgesamt bestehen daher aus dem Aktienoptionsplan 2010 Aktienoptionen auf den Bezug von maximal 17.325 Stückaktien.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Juni 2012 wurde ein Aktienoptionsprogramm und in diesem Zusammenhang die Schaffung eines bedingten Kapitals in Höhe von EUR 133.082,00, aktuell EUR 60.100,00 beschlossen („Aktienoptionsplan 2012“), auf deren Basis der Aufsichtsrat bzw. der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt ist, in Tranchen Bezugsrechte („Aktienoptionen“) auf den Bezug von bis zu 60.100 Stück Aktien an Bezugsberechtigte auszugeben. Aufgrund dieser Ermächtigung wurden Aktienoptionen auf den Bezug von insgesamt 60.100 Stück Aktien an Bezugsberechtigte ausgegeben, von denen noch keine verfallen oder ausgeübt worden sind. Die Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats sowie des Aufsichtsrats, weitere Aktienoptionen aus dem Aktienoptionsplan 2012 zu begeben, wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 aufgehoben. Insgesamt bestehen daher aus dem Aktienoptionsplan 2012 Aktienoptionen auf den Bezug von maximal 60.100 Stück Aktien.

Die Hauptversammlung vom 26. Juni 2014 hat ein Aktienoptionsprogramm und in diesem Zusammenhang die Schaffung eines bedingten Kapitals in Höhe von EUR 189.756,00 beschlossen („Aktienoptionsplan 2014“), auf deren Basis der Aufsichtsrat bzw. der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates ermächtigt ist, einmalig oder in Tranchen Bezugsrechte („Aktienoptionen“) auf den Bezug von bis zu 189.756 Stück Aktien an Bezugsberechtigte auszugeben. Die Ausgabe der Aktienoptionen erfolgt durch Beschluss des Vorstands und Zustimmungsbeschluss des Aufsichtsrats oder, soweit die Ausgabe von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands erfolgt, ausschließlich durch Beschluss des Aufsichtsrats. Der Abschluss der Bezugsrechtsvereinbarung muss bis zum 25. Juni 2019, 24:00 Uhr und im Übrigen während eines Ausgabezeitraums erfolgen. Aufgrund dieser Ermächtigung wurden noch keine Aktienoptionen an Bezugsberechtigte ausgegeben.

Die Aktienoptionen werden an Führungskräfte und ausgewählte Mitarbeiter ausgegeben. Zum 31. Dezember 2015 bestehen zwei ausgereichte und noch nicht verfallene Tranchen. Der Ausübungszeitraum je Tranche wurde auf drei Jahre festgelegt, wobei für beide Tranchen eine vierjährige Sperr-/Wartefrist vereinbart worden ist.

Änderungen in der Anzahl der ausstehenden Aktienoptionen und der betreffenden gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	2015		2014	
	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Option in Euro	Optionen	Durchschnittlicher Ausübungspreis je Option in Euro	Optionen
Stand: 1. Januar	17,74	83.989	16,97	105.978
Gewährt	-	-	-	-
Verfallen	15,86	-2.677	13,47	-12.200
Ausübungsverzicht	-	-	-	-
Ausgeübt	17,67	-3.887	14,74	-9.789
Stand: 31. Dezember	17,81	77.425	17,74	83.989

Von den 77.425 ausstehenden Optionen (Vj. 83.989) sind 17.325 (Vj. 5.039) ausübbar. Optionen, die 2015 ausgeübt wurden, führten zur Ausgabe von 3.887 Aktien (Vj. 9.789) zum Preis von durchschnittlich EUR 17,67 je Aktie (Vj. EUR 14,74). Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs zum Ausübungszeitpunkt belief sich auf EUR 36,64 (Vj. EUR 34,82). Die dazugehörigen Transaktionskosten beliefen sich auf TEUR 6 (Vj. TEUR 1) und wurden mit den erhaltenen Erlösen verrechnet.

Die am Ende des Jahres ausstehenden Aktienoptionen haben die folgenden Verfallsdaten und Ausübungspreise:

Zusage/Ausübung	Verfallsdatum	Ausübungspreis je Aktie in Euro	Aktien	
			2015	2014
2010-2012	21.10.15	15,86	0	3.539
2010-2014	20.10.17	15,25	0	1.500
2011-2015	19.10.18	21,07	17.325	18.850
2012-2016	20.10.19	16,87	60.100	60.100
			77.425	83.989

Im Rahmen der bilanziellen Behandlung von IFRS 2 erfolgt die Klassifizierung des Stock-Option-Programms als „equity-based“, da die Vergütung immer auf den Bezug von Aktien gerichtet ist. Anteilsbasierte Vergütungen mit echten Eigenkapitalinstrumenten sind grundsätzlich mit dem Fair Value der erhaltenen Güter bzw. Dienstleistungen zu bewerten (direkte Bewertung). Da dieser nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist auf den Fair Value der gewährten Eigenkapitalinstrumente im Zeitpunkt der Gewährung zurückzugreifen (indirekte Bewertungsmethode mittels Optionspreismodell).

Als Optionspreismodell wird das sog. Black-Scholes-Bewertungsmodell angewandt. In 2013 bis 2015 wurden keine neuen Aktienoptionen ausgereicht. Wesentliche Parameter der letzten in 2012 ausgereichten Optionen sind der Ausübungspreis mit EUR 16,87 (2011: EUR 21,07), eine Volatilität von 44,0 % (2011: 44,67 %), eine Dividendenrendite von 2,0 % (2011: 2,0 %), ein risikofreier Zinssatz von 1,1 % (2011: 1,63 %) und eine erwartete Optionsdauer von 87 Monaten (2011: 87 Monate). Für die Volatilität der Standardabweichung von fortlaufend verzinsten Aktienrenditen wurde ein Zeitraum von fünf Jahren verwendet. Für die im Geschäftsjahr 2012 ausgegebene Tranche wurde keine Mitarbeiterfluktuation unterstellt (2011: 15,0 %). Der beizulegende Zeitwert der in 2012 gewährten Optionen beträgt durchschnittlich EUR 7,67 je Option (2011: EUR 6,08).

Insgesamt waren im Berichtszeitraum TEUR 110 (Vj. TEUR 120) zu berücksichtigen. Die Buchung erfolgt entsprechend IFRS 2 per Personalaufwand an Kapitalrücklage.

Anteile nicht beherrschender Gesellschafter

Infolge der im Geschäftsjahr erfolgten Aufstockung der Anteile an der vollkonsolidierten GfO AG auf 100 % wurde der Ausgleichsposten für Anteile Konzernfremder vollständig zurückgeführt.

Dividende je Aktie

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, aus dem nach den Grundsätzen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) ermittelten Bilanzgewinn der Nanogate AG für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von EUR 0,11 je Aktie auszuschütten. Hieraus würde sich eine Dividendenausschüttung von insgesamt TEUR 372 ergeben. Für das Geschäftsjahr 2014 wurde eine Dividende in Höhe von 0,11 Euro je Aktie gezahlt.

24. Pensionsrückstellungen

Leistungsorientierte Pensionspläne

Der Konzern betreibt leistungsorientierte Pläne bezüglich betrieblicher Altersversorgungszusagen für anspruchsberechtigte Teilnehmer seiner Tochterunternehmen GfO AG und Plastic-Design GmbH (bis 30. Juni 2014). Die Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung erfolgt durch Planvermögen und bei übersteigenden Beträgen über Pensionsverpflichtungen.

Bei der GfO AG betreffen die leistungsorientierten Pläne Weihnachtsvergütungen für (künftige) Pensionäre, unverfallbare Anwartschaften ausgeschiedener Mitarbeiter, laufende Pensionsverpflichtungen und Pensionszulagen für Betriebsangehörige mit höherem Einkommen. Alle Pläne sind Endgehaltspläne, die den Mitgliedern eine garantierte Zahlung auf Lebenszeit zusichern. Die Verpflichtungen resultieren aus bis zum 30. September 1993 geleisteten Dienstjahren.

Die versicherungsmathematische Bewertung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen der GfO AG wurde zum 31. Dezember 2015 von Prof. Dr. Dieter Denneberg und Peter Denneberg (GbR), Bremen, durchgeführt. Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wurde durch Versicherungsbestätigung zum 31. Dezember 2015 nachgewiesen. Die erwarteten Erträge wurden unter Beachtung der erwarteten Erträge der Vermögenswerte bestimmt, wobei die derzeitige Investitionspolitik zugrunde gelegt wurde. Bei der Plastic-Design GmbH wurde mit Wirkung zum 30. Juni 2014 gegen Abfindung auf sämtliche Pensionsansprüche verzichtet. Die Abfindung bestand aus der Übertragung der bestehenden Rückdeckungsversicherungen (Planvermögen) und einer Zahlung von TEUR 135. Aus dieser Planabgeltung entstand laut versicherungsmathematischer Berechnung zum 30. Juni 2014 ein Gewinn von TEUR 249.

Die Pensionsverpflichtungen stellen sich nach Saldierung mit dem Planvermögen wie folgt dar:

	31.12.2015	31.12.2014
	TEUR	TEUR
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	1.471	1.550
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	479	441
Bilanzierte Rückstellung	992	1.109

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen:

Entwicklung der Pensionsverpflichtungen	Barwert der Verpflichtung	Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Stand: 1.1.2015	1.550	-441	1.109
Laufender Dienstzeitaufwand	9	-	9
Zinsaufwand/Zinsertrag	31	-11	20
	40	-11	29
Neubewertungen:			
Ertrag aus Planvermögen unter Ausschluss von Beträgen, die in den oben aufgeführten Zinsen enthalten sind	-	-4	-4
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen bei den finanziellen Annahmen entstehen	-78	-	-78
	-78	-4	-78
Beiträge:			
Arbeitgeber	-	-32	-32
aus dem Plan geleistete Zahlungen	-41	9	-32
Stand: 31.12.2015	1.471	-479	992

Die Werte für das Vorjahr sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

Entwicklung der Pensionsverpflichtungen	Barwert der Verpflichtung	Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR
Stand: 1.1.2014	2.346	-1.066	1.280
Laufender Dienstzeitaufwand	27	-	27
Zinsaufwand/Zinsertrag	58	-18	40
	85	-18	67
Neubewertungen:			
Ertrag aus Planvermögen unter Ausschluss von Beträgen, die in den oben aufgeführten Zinsen enthalten sind	-	-16	-16
Versicherungsmathematische Verluste, die aus Veränderungen bei den finanziellen Annahmen entstehen	241	-	241
Versicherungsmathematische Gewinne, die aus erfahrungswertbedingten Anpassungen entstehen	-2	-	-2
	239	-16	223
Beiträge:			
Arbeitgeber	-	-34	-34
aus dem Plan geleistete laufende Zahlungen	-76	33	-43
Gewinne bei Abgeltung	-249	-	-249
Begleichung von Schulden durch Abgeltung	-795	-	-795
Durch Abgeltung abgegangene Vermögenswerte	-	660	660
Stand: 31.12.2014	1.550	-441	1.109

Zum Bewertungsstichtag umfasste der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen TEUR 510 (Vj. TEUR 583) bezogen auf aktive Mitarbeiter, TEUR 312 (Vj. TEUR 326) bezogen auf ehemalige Mitarbeiter und TEUR 649 (Vj. TEUR 641) bezogen auf Mitglieder im Ruhestand.

Sämtliche Pensionszusagen sind unverfallbar.

Das Planvermögen betrifft ausschließlich Rückdeckungsversicherungen bei einem Versicherungsunternehmen.

Die folgenden wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wurden getroffen:

	31.12.2015	31.12.2014
	%	%
Abzinsungssätze	2,40	2,00
Zukünftige Gehaltssteigerungen	2,00	2,00
Zukünftige Rentensteigerungen	2,00	2,00

Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden die Richttafeln 2005 G von Klaus Heubeck angewandt.

Die durchschnittliche gewichtete Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen zum 31. Dezember 2015 beläuft sich auf 13,8 Jahre (Vj. 14,3 Jahre).

Der tatsächliche Ertrag aus dem Planvermögen beträgt TEUR 14 (Vj. TEUR 34).

Im Geschäftsjahr 2016 werden voraussichtlich TEUR 89 in leistungsorientierte Pläne eingezahlt werden. Zum einen umfassen die Einzahlungen die geplanten Dotierungen und zum anderen die Zahlungen von Versorgungsleistungen gekürzt um geplante Versorgungsleistungen aus den Rückdeckungsversicherungen.

In nachfolgender Sensitivitätsanalyse wurde geprüft, wie sich die Veränderung der wichtigsten Parameter auf die leistungsorientierten Verpflichtungen auswirkt:

	Auswirkung auf die leistungsorientierte Verpflichtung	
	2015	2014
	TEUR	TEUR
Annahmen für Pensionsplan		
Abzinsungssatz:		
Erhöhung um 0,5 %	-90	-101
Rückgang um 0,5 %	100	113
zukünftige Rentensteigerungen:		
Erhöhung um 0,25 %	46	50
Rückgang um 0,25 %	-44	-48
Lebenserwartung:		
Anstieg um 1 Jahr	50	55
Rückgang um 1 Jahr	-50	-54

Bei der Berechnung der Sensitivität für die maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahmen wurde die gleiche Methode angewandt (Ermittlung des Barwerts nach der Methode der laufenden Einmalprämien) wie für die Berechnung der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2015. Den Sensitivitätsberechnungen liegt die durchschnittliche Laufzeit der zum 31. Dezember 2015 ermittelten Versorgungsverpflichtungen zugrunde. Die Sensitivitätsanalyse basiert auf einer Änderung einer wichtigen Annahme, während alle anderen Annahmen unverändert bleiben. Daher könnte es sein, dass sie nicht repräsentativ für die tatsächliche Veränderung der leistungsorientierten Verpflichtung ist, da unwahrscheinlich ist, dass Änderungen der Annahmen einzeln eintreten.

Beitragsorientierte Pläne

Im Berichtsjahr sind Leistungen an die gesetzliche Rentenversicherung von TEUR 1.876 (Vj. TEUR 1.561) sowie für betriebliche Altersversorgung von TEUR 70 (Vj. TEUR 52) erfolgt. Hierbei handelt es sich um beitragsorientierte Versorgungssysteme.

25. Sonstige Rückstellungen

Die in Bilanz unter lang- und kurzfristig ausgewiesenen sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	Stand: 31.12.2015			Stand: 31.12.2014		
	Gesamt	lang- fristig	kurz- fristig	Gesamt	lang- fristig	kurz- fristig
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Kosten der Belegschaft*	220	199	21	214	185	29
Kunden- und Lieferantenverkehr**	2.101	-	2.101	1.550	-	1.550
Rechtsstreitigkeiten	500	-	500	180	-	180
Rückbauverpflichtungen	92	92	-	88	88	-
Sonstige Rückstellungen	1.328	89	1.239	1.336	158	1.178
	4.241	380	3.861	3.368	431	2.937

* Enthalten sind hauptsächlich Jubiläumsrückstellungen.

** Enthalten sind hauptsächlich Gewährleistungsrückstellungen.

Die einzelnen Rückstellungskategorien (langfristige und kurzfristige Rückstellungen zusammengefasst) haben sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt entwickelt:

	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand am 1.1.2015	214	1.550	180	88	1.336	3.368
Änderung Konsolidierungskreis						0
Währungsdifferenzen						0
Verbrauch	11	368	-	-	400	779
Zuführung / Neubildung	17	1.079	350	1	501	1.948
Zinseffekte	-	-	-	3	-	3
Auflösung	0	160	30	-	109	299
Stand am 31.12.2015	220	2.101	500	92	1.328	4.241

26. Finanzverbindlichkeiten

Bei den ausgewiesenen Finanzverbindlichkeiten von insgesamt TEUR 38.266 (Vj. TEUR 38.915) handelt es sich um Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Davon haben Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 6.589 (Vj. TEUR 7.095) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die gesamten Finanzverbindlichkeiten beinhalten besicherte Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von TEUR 36.466 (Vj. TEUR 36.800).

27. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 5.192 (Vj. TEUR 4.455) haben in voller Höhe eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

28. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2015 bestanden sonstige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 14.676 (Vj. TEUR 10.841).

Hierbei entfallen TEUR 8.782 (Vj. TEUR 5.387) auf Verpflichtungen aus Finance-Lease-Verträgen, von denen TEUR 6.477 (Vj. TEUR 4.267) eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben. Ferner beinhalten die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten bereits bilanzierte Verbindlichkeiten für den Erwerb der Restanteile an der Plastic-Design GmbH sowie Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Vorjahr erfolgten Erwerb der Vogler GmbH & Co. KG in Höhe von insgesamt TEUR 4.831 (Vj. TEUR 4.768). Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten darüber hinaus im Wesentlichen Rückstellungen für ausstehende Rechnungen in Höhe von TEUR 962 (Vj. TEUR 331).

Von den ausgewiesenen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten haben TEUR 4.483 (Vj. TEUR 2.334) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

In den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten sind durch Maschinen und Anlagen besicherte Darlehen in Höhe von TEUR 0 (Vj. TEUR 247) enthalten.

29. Sonstige Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2015 bestehen sonstige Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 5.583 (Vj. TEUR 4.485), von denen TEUR 4.420 (Vj. TEUR 4.177) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr haben.

Die langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten den Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen in Höhe von TEUR 104 (Vj. TEUR 125), Abgrenzungen aus Zinsvorteilen aus Darlehen mit TEUR 127 (Vj. TEUR 183) sowie erstmalig Personalverpflichtungen mit TEUR 932 (Vj. TEUR 0).

Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten insbesondere Personalverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 3.016 (Vj. TEUR 2.721), Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer und sonstigen Steuern in Höhe von TEUR 596 (Vj. TEUR 773) sowie Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit mit TEUR 117 (Vj. TEUR 127). Darüber hinaus sind hier erhaltene Anzahlungen für Kundenprojekte in Höhe von TEUR 626 (Vj. TEUR 451) enthalten.

30. Latente Steuerschulden

Die latenten Steuerschulden entfallen ausschließlich auf Abweichungen zwischen IFRS- und Steuerbilanz. Die Entwicklung und Zusammensetzung der latenten Steuern ist unter Abschnitt B. 12. „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ dargestellt.

31. Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen

Ausgewiesen sind Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen für immaterielle Vermögenswerte, für Vermögenswerte der technischen Anlagen und Maschinen sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Laufzeiten für die eingegangenen Finanzierungsleasingverhältnisse liegen zwischen 3 und 6 Jahren. Die den einzelnen Vereinbarungen zugrunde gelegten Zinssätze betragen zwischen 2,9 % und 5,6 % p. a. Der Ausweis erfolgt unter den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten.

Bei den bestehenden Leasingverhältnissen bestehen teilweise Kaufoptionen bzw. Verlängerungsoptionen zum Ende der vertraglichen Laufzeit. Vorzeitige Auflösungen der Verträge sind generell nicht vorgesehen. Teilweise bestehen Andienungsrechte.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Barwert):

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	2.305	2.264
Mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr und bis zu fünf Jahren	6.258	7.033
Mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren	219	470
	8.782	9.767

Die Mindestleasingzahlungen aus den eingegangenen Vereinbarungen stellen sich wie folgt dar:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr	2.631	2.666
Mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr und bis zu fünf Jahren	6.109	7.227
Mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren	203	307
	8.943	10.200
abzüglich noch nicht realisierte Zinsaufwendungen	-770	-1.039
zuzüglich Leasingrestverbindlichkeit	609	606
Barwert der zu leistenden Mindestleasingzahlungen	8.782	9.767

D. Sonstige Erläuterungen

32. Berichterstattung zu Finanzinstrumenten

Finanzwirtschaftliche Risiken

Der Nanogate Konzern ist im Rahmen seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt. Dazu gehören Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken und Marktrisiken (Währungsrisiken, Zinsrisiken). Der Konzern nutzt derivative Finanzinstrumente, um sich gegen bestimmte Risiken abzusichern.

Das finanzielle Risikomanagementsystem wird bezüglich seiner Ziele, Methoden und Prozesse im Risikobericht des Lageberichts dargestellt.

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko ergibt sich aus der Gefahr, dass ein Vertragspartner bei einem Geschäft über ein Finanzinstrument seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann und dadurch im Nanogate-Konzern finanzielle Verluste verursacht.

Die Höhe der finanziellen Vermögenswerte gibt das maximale Ausfallrisiko an. Soweit bei finanziellen Vermögenswerten Ausfallrisiken erkennbar sind, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko, d. h. das Risiko, aufgrund einer unzureichenden Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln bestehende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen zu können, wird im Nanogate-Konzern zentral gesteuert. Zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit werden liquide Mittel bereitgehalten, um konzernweit sämtliche geplante Zahlungsverpflichtungen zur jeweiligen Fälligkeit erfüllen zu können.

Die folgende Tabelle zeigt die finanziellen Verbindlichkeiten nach Fälligkeitsklassen, basierend auf der verbleibenden Restlaufzeit am Bilanzstichtag. Die Analyse betrifft nur Finanzinstrumente und Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing. Es handelt sich um nicht abgezinste Cashflows; eine Überleitung der in der Bilanz dargestellten Beträge ist damit nicht möglich.

2015	Cashflows bis 1 Jahr	Cashflows 1 bis 2 Jahre	Cashflows 3 bis 5 Jahre	Cashflows über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Finanzverbindlichkeiten	6.972	6.386	21.268	3.952
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.192	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	27	-	-	-

2015	Cashflows bis 1 Jahr	Cashflows 1 bis 2 Jahre	Cashflows 3 bis 5 Jahre	Cashflows über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.629	2.320	3.790	203
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	2.151	3.761	-	-

2014	Cashflows bis 1 Jahr	Cashflows 1 bis 2 Jahre	Cashflows 3 bis 5 Jahre	Cashflows über 5 Jahre
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Finanzverbindlichkeiten	7.095	4.766	13.817	13.633
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.455	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	-	53	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.666	2.385	4.842	307
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	1.214	1.822	2.477	-

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht darin, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Zahlungsströme eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken. Zum Marktrisiko zählen das Währungsrisiko und das Zinsänderungsrisiko.

Die Sensitivitätsanalyse ist ein Verfahren zur Risikomessung. Sie ermöglicht die Abschätzung potenzieller Verluste künftiger Erträge, beizulegender Zeitwerte oder von Cashflows marktrisikosensitiver Instrumente, die sich aus einer oder mehreren ausgewählten hypothetischen Veränderungen der Zinssätze, Wechselkurse, Rohstoffpreise und sonstiger relevanter Marktsätze oder Preise in einem bestimmten Zeitraum ergeben.

Wir nutzen die Sensitivitätsanalyse, da sie angemessene Risikoschätzungen auf der Grundlage direkter Annahmen gestattet. Bei unserer Risikoschätzung haben wir eine Parallelverschiebung der Zinsstrukturkurven aller Währungen um 100 Basispunkte angenommen.

Währungsrisiko

Währungsrisiko bedeutet, dass sich der Wert eines Finanzinstruments auf Grund von Wechselkursschwankungen verändern kann. Die Umsätze als auch die Einkäufe im Konzern werden im Wesentlichen mit im Euroraum ansässigen Unternehmen getätigt. Dabei liegt kein wesentliches Währungsrisiko vor.

Zum Abschluss-Stichtag bestehende Verbindlichkeiten, die auf ausländische Währung lauten, unterliegen Währungsrisiken im Sinne von IFRS 7 aufgrund wechsellkursbedingter Umrechnungsdifferenzen.

Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko besteht darin, dass sich der Wert eines Finanzinstruments aufgrund von Schwankungen des Marktzinssatzes verändern kann. Ein Zinsänderungsrisiko liegt beim Nanogate-Konzern vor allem bei finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten mit Laufzeiten von über einem Jahr vor.

Aus dem Risiko sich verändernder Kapitalmarktzinsen resultiert bei festverzinslichen Finanzinstrumenten ein Fair-Value-Risiko, das die beizulegenden Zeitwerte in Abhängigkeit von Zinssätzen schwanken. Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten besteht ein Cashflow-Risiko, da die Zinszahlungen zukünftig zunehmen können.

Eine Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis unserer variabel verzinslichen Finanzinstrumente zum Jahresende 2015 durchgeführt. Eine hypothetische Veränderung dieser Zinssätze ab 1. Januar 2015 um 100 Basispunkte bzw. 1 Prozentpunkt pro Jahr hätte zum 31. Dezember 2015 bei einer Erhöhung ein um TEUR 178 höheres Ergebnis, bei einer Verminderung ein um TEUR 168 niedrigeres Ergebnis zur Folge gehabt.

Ziele des Kapitalmanagements

Die Ziele des Kapitalmanagements sind die Sicherung der Liquidität und somit die Sicherstellung der Unternehmensfortführung sowie eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes, verbunden mit einer adäquaten Verzinsung des Eigenkapitals. Auf Basis des Finanzkonzepts der Nanogate AG überprüft der Vorstand regelmäßig verschiedene Kennzahlen zur Kapitalausstattung des Unternehmens. Wichtige Kennzahlen sind insbesondere der Verschuldungskoeffizient, der Verschuldungsgrad (statisch und dynamisch) sowie die Eigenkapitalquote. Zur Zielerreichung trägt hierbei die Reduzierung der Kapitalkosten ebenso bei wie die Optimierung der Kapitalstruktur und die Zahlungsmittelzu- und -abflüsse aus der Finanzierungstätigkeit.

Das Eigenkapital sowie die Finanzverbindlichkeiten sind in folgender Tabelle aufgeführt:

	31.12.2015	31.12.2014
	TEUR	TEUR
Eigenkapital	51.286	42.307
Anteil am Gesamtkapital	41,4%	39,0%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	41.870	40.327
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	11.072	9.429
Summe Finanzschulden	52.942	49.756
Anteil am Gesamtkapital	42,7%	45,9%
Gesamtkapital	123.849	108.499

Risikomanagement

Wegen der anhaltenden Markt- und Branchensituation in dem Bereich „Hochleistungsflächen“ ist die Risiko- und Chancenpolitik insbesondere auf die Erreichung bzw. Absicherung eines nachhaltig profitablen Wachstums ausgerichtet. Frühzeitige Reaktionen auf die sich verändernden Marktbedingungen sind hierbei erforderlich.

Bei der Nanogate-Gruppe besteht das Risiko-Management aus einer Reihe ineinander verzahnter Planungs-, Kontroll- und Informationssysteme.

Sie umfassen alle Bereiche des Unternehmens einschließlich der Beteiligungsgesellschaften und werden kontinuierlich an veränderte Rahmenbedingungen angepasst.

Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

In der nachfolgenden Tabelle sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungskategorien dargestellt.

Finanzinstrumente in der Bilanz zum 31.12.2015	Kredite und Forderungen	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte	Andere finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten
2015	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Finanzielle Vermögenswerte						
Beteiligungen, nicht im Konzernabschluss einbezogen*)	-	-	84	-	-	-

Finanzinstrumente in der Bilanz zum 31.12.2015	Kredite und Forderungen	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte	Andere finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten
2015	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Ausleihungen	920	-	-	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	-	1	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	999	-	30	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.726	-	-	-	-	-
Zahlungsmittel und -äquivalente	22.743	-	-	-	-	-
Insgesamt	30.388	1	114	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Finanzverbindlichkeiten	-	-	-	-	38.267	-
Derivative Finanzinstrumente	-	-	-	-	-	27
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-	-	1.036	4.831
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	5.192	-
Insgesamt	-	-	-	-	44.495	4.858

*) bewertet hilfsweise at cost gem. IAS 39.46 c

Finanzinstrumente in der Bilanz zum 31.12.2014	Kredite und Forderungen	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte	Andere finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten
2014	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Finanzielle Vermögenswerte						
Beteiligungen, nicht im Konzernabschluss einbezogen*)	-	-	79	-	-	-
Ausleihungen	1.228	-	-	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	-	2	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.103	-	30	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.543	-	-	-	-	-
Zahlungsmittel und -äquivalente	17.796	-	-	-	-	-
Insgesamt	26.670	2	109	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Finanzverbindlichkeiten	-	-	-	-	38.915	-
Derivative Finanzinstrumente	-	-	-	-	-	53
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	-	-	633	4.768

Finanzinstrumente in der Bilanz zum 31.12.2014	Kredite und Forderungen	Erfolgswirk- sam zum beizulegen- den Zeitwert bewertete Vermögens- werte	Zur Veräuße- rung verfügbare finanzielle Vermögens- werte	Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögens- werte	Andere finanzielle Verbindlich- keiten zu Anschaf- fungskosten	Erfolgswirk- sam zum beizulegen- den Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlich- keiten
2014	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	-	-	4.455	-
Insgesamt	-	-	-	-	44.003	4.821

*) bewertet hilfsweise at cost gem. IAS 39.46 c

Die beizulegenden Zeitwerte der Zinsderivate entsprechen dem jeweiligen Marktwert, der durch geeignete finanzmathematische Verfahren, wie durch Diskontierung erwarteter künftiger Cashflows, bestimmt wird. Dabei werden die für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze zu Grunde gelegt.

Für flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Ausleihungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ist der Buchwert als realistische Schätzung des dem beizulegenden Zeitwerts anzunehmen. Bei Finanzverbindlichkeiten die variabel sind, entsprechen die Buchwerte den beizulegenden Zeitwerten. Die beizulegenden Zeitwerte der übrigen Finanzverbindlichkeiten wurden auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze für entsprechende Restlaufzeiten unter Zugrundelegung von zugänglichen Marktinformationen ermittelt.

Der beizulegende Zeitwert von festverzinslichen Verbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der zukünftig erwarteten Cashflows. Die Abzinsung erfolgt auf der Basis der am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzverbindlichkeiten:

	Buchwert zum 31.12.2015	beizulegender Zeitwert zum 31.12.2015	Buchwert zum 31.12.2014	beizulegender Zeitwert zum 31.12.2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Finanzverbindlichkeiten	38.267	38.578	38.915	39.311

In der nachfolgenden Tabelle sind die zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungsstufe gegliedert. Die einzelnen Stufen sind dabei folgendermaßen definiert:

Stufe 1: Auf aktiven Märkten gehandelte Finanzinstrumente, deren Preise unverändert für die Bewertung übernommen wurde.

Stufe 2: Die Bewertung erfolgt auf Basis von Bewertungsverfahren, deren verwendete Einflussfaktoren direkt oder indirekt aus beobachtbaren Marktdaten abgeleitet werden.

Stufe 3: Die Bewertung erfolgt auf Basis von Bewertungsverfahren, deren verwendete Einflussfaktoren nicht ausschließlich auf beobachteten Marktdaten beruhen.

Zum 31. Dezember 2015 ergab sich folgende Untergliederung der zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungsstufen:

2015	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Vermögenswerte				
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:				
Derivative Finanzinstrumente	-	1	-	1
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	-	-	30	30
Summe Vermögenswerte	-	1	30	31
Schulden				
Finanzielle Schulden, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:				
Bedingte Gegenleistung	-	-	-4.831	-4.831
Derivative Finanzinstrumente	-	-27	-	-27
Summe Schulden	-	-27	-4.831	-4.858

2014	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Vermögenswerte				
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:				
Derivative Finanzinstrumente	-	2	-	2
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	-	-	30	30
Summe Vermögenswerte	-	2	30	32
Schulden				
Finanzielle Schulden, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden:				
Bedingte Gegenleistung	-	-	-4.768	-4.768
Derivative Finanzinstrumente	-	-53	-	-53
Summe Schulden	-	-53	-4.768	-4.821

Die Entwicklung, der auf nicht beobachtbaren Inputfaktoren basierenden und zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Stufe 3) stellt sich per saldo wie folgt dar:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (Saldo)		
Nettobuchwert aus Vermögenswerten / Verbindlichkeiten (-) 1.1.	-4.738	-1.181
Zugänge von Vermögenswerten / Verbindlichkeiten (-)	0	-3.602
Abgänge von Vermögenswerten (-) / Verbindlichkeiten	0	100
Ergebniswirksam erfasste Gewinne / Verluste (-)	-63	-55
davon zum Bilanzstichtag gehaltene Verm.werte / Verb.	-63	-55
Ergebnisneutral erfasste Gewinne / Verluste (-)	-	-
davon zum Bilanzstichtag gehaltene Verm.werte / Verb.	-	-
Umgliederungen	-	-
Nettobuchwert aus Vermögenswerten / Verbindlichkeiten (-) 31.12.	-4.801	-4.738

Ergebniswirksame Veränderungen wurden in den Finanzierungserträgen und Aufwendungen erfasst.

Das Nettoergebnis aus Finanzinstrumenten nach Bewertungskategorien stellt sich wie folgt dar:

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Kredite und Forderungen	-217	-89
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert finanzielle Vermögenswerte	-2	-17
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-25	-
Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte	-	-
Andere finanzielle Verbindlichkeiten zu Anschaffungskosten	-1.759	-1.220

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-64	-42
Insgesamt	-2.067	-1.368

Der Betrag der Zinsaufwendungen für Finanzinstrumente beträgt im Geschäftsjahr 2015 TEUR 1.662 (Vj. TEUR 1.213). Weiterhin fielen bei Finanzinstrumenten Zinserträge in Höhe von TEUR 47 (Vj. TEUR 52) an. Der Betrag von Wertminderungen bei Finanzinstrumenten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, beträgt TEUR 309 (Vj. TEUR 132).

33. Segmentberichterstattung

Die Segmentabgrenzung in „Base Technologies“ und „Advanced Technologies“ entspricht der internen Berichtsstruktur („Management Approach“) an den Vorstand als Hauptentscheidungsträger. Zur internen Performance-messung der Segmente werden in erster Linie das operative Ergebnis (vor Zinserträge und -aufwendungen und vor Ertragsteuern) sowie die Personalaufwendungen je Segment herangezogen.

Base Technologies

Das Segment „Base Technologies“ fasst überwiegend das bisherige Geschäft im Bereich der Oberflächenveredelung zusammen. Das Segment umfasst große Teile des bestehenden Sortiments mit den klassischen Anwendungen in den Bereichen Sport/Freizeit und Gebäude/Interieur.

Advanced Technologies

Das Segment „Advanced Technologies“ konzentriert sich auf Anwendungen mit einem besonders großen Umsatz- und Erlöspotenzial. In diesem Segment werden u. a. die Bereiche Energieeffizienz und innovative Kunststoffe mit einem Fokus auf Glazing-Anwendungen erfasst.

2015	Base Technologies	Advanced Technologies	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Segmentinformationen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmenterlöse (extern)	34.675	56.219	90.894	-	90.894
Segmenterlöse (intern)	1.997	6.091	8.088	-8.088	-
Segmentergebnis (EBIT)	2.832	3.078	5.910	-2.907	3.003
Wesentliche Aufwands- und Ertragspositionen					
Personalaufwand	11.200	14.781	25.981	2.499	28.480
Abschreibungen	1.732	4.192	5.924	1.274	7.198

2014	Base Technologies	Advanced Technologies	Summe der Segmente	Überleitung	Konzern
Segmentinformationen	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Segmenterlöse (extern)	26.373	42.183	68.556	-	68.556
Segmenterlöse (intern)	2.397	3.731	6.128	-6.128	-
Segmentergebnis (EBIT)	2.176	2.054	4.230	-1.772	2.458
Wesentliche Aufwands- und Ertragspositionen					
Personalaufwand	8.869	14.565	23.434	-	23.434
Abschreibungen	1.657	2.758	4.415	560	4.975

Die Segmenterlöse (intern) zeigen die Umsatzerlöse, die zwischen den Segmenten getätigt wurden. Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsatzerlöse werden marktorientiert festgelegt (Arm's-Length-Prinzip).

Die nachfolgende Tabelle enthält die Überleitungsrechnung des operativen Ergebnisses (EBIT). In der Überleitung werden konzerninterne Posten

eliminiert sowie Erträge und Aufwendungen, die den Segmenten nicht direkt zuzuordnen sind, ausgewiesen.

	2015	2014
	TEUR	TEUR
Operatives Ergebnis der berichtenden Segmente	5.910	4.230
Überleitung	-2.907	-1.772
Operatives Ergebnis (EBIT)	3.003	2.458
Finanzergebnis	-2.387	-1.645
Ergebnis vor Ertragsteuern	616	813

Informationen über die Erlösverteilung nach geografischen Gebieten

Die Außenumsätze nach Verbleib teilen sich regional wie folgt auf:

Informationen über geografische Gebiete		2015	2014
		TEUR	TEUR
Bruttoerlöse:	Inland	49.715	38.069
	Ausland*)	42.276	31.043
		91.991	69.112
abzüglich:	Erlösschmälerungen	-1.097	-556
	Konzernweit	90.894	68.556
	*) davon in		
	Europäische Union	28.030	23.947
	Drittland	14.246	7.095
		42.276	31.043

34. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

In der Kapitalflussrechnung wurden die Zahlungsströme des Geschäftsjahres erfasst, um Informationen über die Bewegungen der Zahlungsmittel des Unternehmens darzustellen. Die Zahlungsströme werden nach betrieblicher Geschäftstätigkeit sowie nach Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Hinsichtlich der Zusammensetzung des Finanzmittelfonds verweisen wir auf Abschnitt B. 22. „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird nach der indirekten Methode durch Korrektur des Ergebnisses vor Ertragsteuern um Anpassungen an nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge und Veränderungen des Nettoumlaufvermögens ermittelt.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet Auszahlungen für Akquisitionen in Höhe von TEUR 0,- (Vj. TEUR 12.961). Weitere Erläuterungen zu Unternehmenserwerben erfolgen unter Abschnitt D. 38 „Unternehmenserwerbe“.

Der Cashflow sowohl aus Investitions- als auch aus Finanzierungstätigkeit werden zahlungsbezogen ermittelt.

35. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Nanogate Gruppe hat im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit Betriebsmittel mittels Leasing angeschafft, die sich im Wesentlichen auf Gebäude und Anlagen beschränken. Im kleineren Umfang fallen hierunter Leasingverhältnisse für KFZ sowie Hard- und Software.

Die vertraglichen Verpflichtungen (Operate Lease) des Nanogate-Konzerns gegenüber Dritten stellen sich zum 31. Dezember 2015 wie folgt dar:

	Fälligkeit			
	bis 1 Jahr	2 - 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Mietverhältnis Gebäude	2.376	8.214	5.067	15.658
Sonstige Miet- / Leasingverhältnisse	1.201	411	12	1.624
	3.577	8.625	5.079	17.282

Im Vorjahr wurden folgende Beträge aus Operate Lease genannt:

	Fälligkeit			
	bis 1 Jahr	2 - 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Mietverhältnis Gebäude	2.200	8.218	6.706	17.124
Sonstige Miet- / Leasingverhältnisse	814	578	-	1.392
	3.014	8.796	6.706	18.516

Bei der Ermittlung der Laufzeiten der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ist bei den unbefristeten Miet- und Leasingvereinbarungen von den frühestens möglichen Kündigungsfristen ausgegangen worden.

In Höhe von TEUR 2.630 (Vj. TEUR 1.963) ergaben sich Zahlungen aus Leasing- und Untermietverhältnissen gemäß IAS 17.35, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst wurden.

36. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2015

Die Nanogate Industrial Solutions GmbH und die Vogler GmbH vereinbarten zu Jahresbeginn 2016 einen Ergebnisabführungsvertrag.

Im Februar 2016 meldete Nanogate den operativen Start ihrer neuen türkischen Tochtergesellschaft Nanogate Teknoloji mit Sitz in Istanbul. Vom neuen Standort aus möchte der Konzern die Märkte in der Türkei sowie im Nahen und Mittleren Osten erschließen. Zusätzliches Absatzpotenzial in der Region sieht Nanogate auch bei weiteren Anwendungsfeldern. Angesichts der vorhandenen Auftragsbasis erwartet Nanogate schon im laufenden Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz in Millionenhöhe in der Region und will erste Ergebnisbeiträge erzielen.

37. Mitarbeiterzahl

Beschäftigte (im Jahresdurchschnitt):

	2015	2014
Gewerbliche Arbeitnehmer	414	339
Angestellte	158	120
	572	459
Auszubildende	14	15
	586	474

Der Jahresdurchschnitt wird unter Berücksichtigung des Zeitpunkts der Erstkonsolidierung zeitanteilig ermittelt.

In der Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt sind die Vorstände nicht enthalten.

Zum Bilanzstichtag beschäftigte die Nanogate-Gruppe 593 Mitarbeiter (Vj. 555 Mitarbeiter); die Zahl der Auszubildenden lag zum Jahresende bei 17 Personen (Vj. 15 Auszubildende).

38. Unternehmenserwerbe

Mit Wirkung zum 15. Juli 2014 hat die Nanogate AG den beherrschenden Einfluss über die Vogler GmbH & Co. KG erlangt. Das Unternehmen ist infolgedessen ab diesem Zeitpunkt in den Konzernabschluss der Nanogate

AG einzubeziehen. Für die daraus resultierende erstmalige Einbeziehung in den Konzernabschluss im Rahmen der Vollkonsolidierung erfolgte die Neubewertung der Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten in Höhe der neu erworbenen Anteile im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgrund der zeitlichen Nähe zum Erwerbszeitpunkt zum 1. Juli 2014. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Vogler GmbH & Co. KG stellen sich zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung wie folgt dar:

	Beizulegender Zeitwert
	TEUR
Firmenwert	10.887
Marke	4.250
Erworbene Entwicklungsleistungen	117
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte	86
Sachanlagen	1.377
Vorräte	1.067
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Forderungen	2.858
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.421
Aktive Latente Steuern	0
Insgesamt erworbene Vermögenswerte	22.063
Steuerverbindlichkeiten	-67
Sonstige Rückstellungen	-462
Finanzverbindlichkeiten	-1.062
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Sonstige Verbindlichkeiten	-907
Passive Latente Steuern	0
Insgesamt erworbene Verbindlichkeiten	-2.881
Erworbenes Reinvermögen	19.182
Kaufpreis	19.182
davon durch Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beglichen	14.329
davon übernommene Verbindlichkeiten	309
davon Eigenkapitalinstrumente	912
davon Kaufpreisverbindlichkeiten	3.632

Der Geschäfts- und Firmenwert beinhaltet im Wesentlichen nicht separierbare Synergien bei Verwaltungsprozessen, Fachwissen der Mitarbeiter sowie Kosteneinsparungen im Vertriebsbereich; er ist steuerlich voll abzugsfähig. Die direkt der Akquisition zurechenbaren Kosten des Erwerbs von 100,0 % an der Vogler GmbH & Co. KG betragen TEUR 360; sie wurden als Aufwand erfasst.

Bei dem eingesetzten Eigenkapitalinstrument handelt es sich um 28.480 ausgegebene Stammaktien der Nanogate AG. Der beizulegende Zeitwert der Stammaktien, der einen Teil der für den Erwerb der Vogler GmbH & Co. KG übertragenen Gegenleistung darstellt, wurde anhand des öffentlich notierten Kurses zum Ausgabezeitpunkt der Aktien ermittelt.

Bei den angesetzten Kaufpreisverbindlichkeiten handelt es sich um bedingte Gegenleistungen in Höhe von TEUR 3.632 als zukünftige Zahlungen an den vormaligen Anteilseigner der Vogler GmbH & Co. KG. Sofern das erworbene Unternehmen in den Jahren 2015 und 2016 ein vertraglich modifiziertes EBITDA erreicht, wird der Kaufpreis bis zu einem nicht diskontierten Maximalbetrag von TEUR 4.000 nach oben angepasst. Der beizulegende Zeitwert dieser bedingten Gegenleistung wurde mit dem diskontierten Erwartungswert in Höhe von TEUR 3.632 angesetzt. Es handelt sich um eine Bewertung auf Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie.

Einschließlich der Effekte aus der Kaufpreisallokation und Integrationskosten hat die erworbene Gesellschaft bei der Nanogate AG vom Erwerbszeitpunkt bis zum 31. Dezember 2014 Umsatzerlöse von TEUR 9.296 und einen Nettogewinn von TEUR 667 beigetragen. Wäre die Vogler GmbH & Co. KG

schon zum 1. Januar 2014 konsolidiert worden, wären in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 20.634 und ein Gewinn in Höhe von TEUR 1.500 ausgewiesen worden.

Infolge des Erwerbs des einzigen Kommanditanteils der Vogler GmbH & Co. KG wurden zum Zeitpunkt der Übernahme des Kommanditanteils in der Steuerbilanz die vorhandenen stillen Reserven und Lasten aufgedeckt; d. h. die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden sind analog in der Steuerbilanz mit abgebildet. Insofern ergaben sich keine Steuerlatenzen im Rahmen der Darstellung der Kaufpreisallokation.

Nanogate hat die Beteiligung an der GfO AG in Schwäbisch Gmünd im Juli 2015 von 75,0 % auf 100,0 % aufgestockt. Der Kaufpreis bestand aus einer Barkomponente und einer Aktienkomponente, die im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung durchgeführt wurde. Mit notarieller Beteiligungsvereinbarung erwarb die Nanogate AG Anfang April 2016 im Rahmen eines „Share-Deals“ 75 % der Geschäftsanteile der Walter Goletz GmbH, eines Kunststoffspezialisten aus Kierspe (NRW).

Zu weiteren Details hierzu verweisen wir auch auf unsere Ausführungen im Konzernlagebericht unter Punkt 3.: Nachtragsbericht.

39. Honorare des Abschlussprüfers gemäß § 314 HGB

Für erbrachte Dienstleistungen der „Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ mit Sitz in Stuttgart wurden folgende Honorare als Aufwand erfasst:

	2015
	TEUR
Abschlussprüfungsleistungen	115
Andere Bestätigungsleistungen	-
Steuerberatungsleistungen	-
Sonstige Leistungen	-
	115

40. Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Nahe stehende Unternehmen und Personen im Sinne des IAS 24 (Related Party Disclosures) sind solche, die die Nanogate AG beherrschen, gemeinsam mit anderen Unternehmen beherrschen oder über die Nanogate AG maßgeblichen Einfluss ausüben.

Ebenso gelten Tochter-, Gemeinschafts- und assoziierte Unternehmen als nahe stehend zur Nanogate AG sowie bei Tochter- und Gemeinschaftsunternehmen – auch im Verhältnis zueinander. Dies gilt auch für nicht konsolidierte Tochtergesellschaften.

Nahe stehend ist darüber hinaus das Management in Schlüsselpositionen, dessen nahe Familienangehörige sowie Unternehmen, die von dieser Personengruppe beherrscht, gemeinsam beherrscht oder maßgeblich beeinflusst werden.

Das unmittelbare Mutterunternehmen ist die Nanogate AG, Quierschied-Göttelborn, mit Sitz in Deutschland.

Geschäftsvorfälle zwischen der Nanogate AG und ihren Tochtergesellschaften wurden im Geschäftsjahr 2015 mit Ausnahme der sarastro GmbH und der Nanogate Teknoloji AS im Zuge der Konsolidierung eliminiert und sind in dieser Anhangsangabe nicht erläutert.

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden folgende Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen durchgeführt:

	Übernahme von Vermögenswerten		Übernahme von Verbindlichkeiten		Erbrachte Dienstleistungen		Erlangte Dienstleistungen	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Tochterunternehmen - nicht konsolidiert	-	54	-	28	-	-	-	-

Die folgenden Salden waren am Ende der Berichtsperiode ausstehend:

	Verbindlichkeiten		Forderungen	
	2015	2014	2015	2014
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Tochterunternehmen - nicht konsolidiert	56	64	216	174

Andere Beziehungen zu nahe stehende Personen und Unternehmen, die nicht im Konsolidierungskreis erfasst sind, bestanden im Geschäftsjahr 2015 nicht. Wesentliche Geschäftsvorfälle mit anderen Unternehmen bzw. nahe stehenden Personen mit maßgeblichem Einfluss auf den Nanogate-Konzern ergaben sich im Berichtszeitraum nicht.

Von den Organen der Nanogate AG gehaltene Aktien und Aktienoptionen

Zum jeweiligen Bilanzstichtag wurden von den Organmitgliedern folgende Aktien und Aktienoptionen an der Nanogate AG direkt oder indirekt gehalten:

	31.12.2015		31.12.2014	
	Anzahl Aktien	Anzahl Optionen	Anzahl Aktien	Anzahl Optionen
Vorstand				
Michael Jung	18.724	21.541	22.524	23.041
Daniel Seibert	150	10.000	150	10.000
Ralf M. Zastrau	56.400	21.559	56.400	21.559
Aufsichtsrat				
Oliver Schumann	7.175	-	9.275	-
Dr. Farsin Yadegardjam	9.375	-	5.438	3.937
Klaus-Günter Vennemann	2.500	-	3.910	-
Dr. Clemens Doppler	-	-	700	-
Katrin Wehr-Seiter	-	-	-	-
Hartmut Gottschild	2.000	-	2.000	-

Die von den Aufsichtsräten gehaltenen Aktien/Optionen wurden von den Organmitgliedern privat erworben.

Bezüge des Vorstandes

Die Vergütungen der Mitglieder des Vorstandes im Sinne des § 315a HGB in Verbindung mit § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB betragen während des Geschäftsjahres als kurzfristige Leistungen in 2015 insgesamt TEUR 816.

Zu diesen Bezügen in Form von Fixum, Tantiemen, betriebliche Altersversorgung und KFZ Nutzung kommen nochmals Sachbezüge aus den von der Hauptversammlung beschlossenen Aktienoptionsprogrammen in Höhe von insgesamt TEUR 32 hinzu.

Des Weiteren wurden andere langfristig fällige Leistungen in Höhe von TEUR 602 gewährt.

41. Organe der Gesellschaft

Aufsichtsrat der Aktiengesellschaft

Herr Oliver Schumann, Bad Soden, Vorsitzender des Aufsichtsrats; Partner bei European Co-Investment Partners,

Herr Dr. Farsin Yadegardjam, Roßdorf, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, hauptberuflich Vorstand EVP Capital Management AG,

Herr Klaus-Günter Vennemann, Waldring/Österreich, Unternehmensberater, seit 26.06.2014,

Herr Dr. Clemens Doppler, Heidelberg, Managing Partner bei Heidelberg-Capital Private Equity Fund, Heidelberg,

Herr Hartmut Gottschild, Aalen, Unternehmensberater,

Frau Katrin Wehr-Seiter, Bad Homburg, Managing Director BIP Investment Partners S.A.

Die Vergütungen der Mitglieder des Aufsichtsrates betragen insgesamt TEUR 114 (Vj. TEUR 75). Es handelt sich wie im Vorjahr ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen.

Vorstand

Herr Ralf M. Zastrau, St. Ingbert, Vorsitzender des Vorstands/CEO

Herr Michael Jung, Riegelsberg, COO

Herr Daniel Seibert, Rüsselsheim, CFO

Quierschied-Göttelborn, den 22. April 2016

Nanogate AG



Ralf M. Zastrau
Vorsitzender
des Vorstands/CEO



Michael Jung
Vorstand/COO



Daniel Seibert
Vorstand/CFO

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

Wir haben den von der Nanogate AG, Quierschied Göttelborn, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Saarbrücken, 22. April 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Witsch
Wirtschaftsprüfer

Dr. Zabel
Wirtschaftsprüfer

HGB-Einzelabschluss im Überblick

Nanogate AG

Bezogen auf die Nanogate AG (nach HGB, Angaben in TEUR)

	2015	2014
Umsatz	3.748	2.766
Gesamtleistung	6.188	5.828
Rohhertrag	5.084	4.984
Ergebnis vor Steuern	-2.055	1.097
Jahresergebnis	-2.060	1.092
Bilanzsumme	78.363	64.862
Bilanzgewinn	1.596	3.987
Eigenkapital	47.599	36.124
Eigenkapitalquote (in %)	60,7	55,7
Liquide Mittel	13.332	7.812
Dividende in Euro*	0,11	0,11

* Vorschlag für 2015

Im Geschäftsjahr 2015 verzeichnete der Nanogate-Konzern erneut eine erfreuliche Geschäftsentwicklung und erreichte neue Bestmarken bei Umsatz und operativem Ergebnis (EBITDA). Operativer Cashflow und Liquidität des Konzerns verbesserten sich ebenfalls. Auch die Nanogate AG als Muttergesellschaft verzeichnete eine leicht steigende Umsatzentwicklung. Allerdings belastete der Mittelaufwand für die Umsetzung der Wachstumsstrategie Phase5 das Ergebnis der Nanogate AG als Muttergesellschaft mit ihren zahlreichen Holding- und Service-Funktionen. Dazu zählen beispielsweise Kosten für die internationale Markterschließung und das Business-Development. Diese besonderen Belastungen hat die Muttergesellschaft aus Transparenzgründen komplett allein getragen und darauf verzichtet, fallweise Tochtergesellschaften entsprechend einzubeziehen. Hinzu kam ein erheblicher Mittelaufwand für neue Technologien und zusätzliche Kapazitäten, der teilweise auch für die operativ tätigen Tochtergesellschaften getätigt wurde und daher letztlich auch die Muttergesellschaft belastet. Daher ging das Jahresergebnis der Einzelgesellschaft nach HGB erwartungsgemäß auf -2,1 Mio. Euro (Vj. +1,1) zurück. Diese Entwicklung ist zudem auf steigende Kosten angesichts zusätzlicher Aufgaben der Holding zurückzuführen, die angesichts des stark steigenden Geschäftsvolumens ihre Strukturen und Prozesse optimiert hat. Die gute Geschäftsentwicklung im Jahr 2015 mit einem erheblichen Umsatzzanstieg im Konzern um nahezu ein Drittel und das verbesserte Konzernergebnis bestätigen diesen Kurs. Überdies stiegen auch Liquidität und Eigenkapitalquote der Einzelgesellschaft (nach HGB).

Adressen:

Nanogate AG
Zum Schacht 3
D-66287 Quierschied-Göttelborn, Deutschland
Telefon: +49 (0)6825-9591-0
Fax: +49 (0)6825-9591-852
E-Mail: info@nanogate.com
www.nanogate.com
http://twitter.com/nanogate_ag

Ansprechpartner Investor Relations
Cortent Kommunikation AG
Christian Dose
Telefon: +49 (0)69-5770300-0
Fax: +49 (0)69-5770300-10
E-Mail: nanogate@cortent.de

Der Geschäftsbericht der Nanogate AG ist erhältlich in Deutsch und Englisch.
Die deutsche Fassung ist rechtlich verbindlich.

Impressum:

Verantwortlich: Nanogate AG
Redaktion: Cortent Kommunikation AG
Gestaltung &
Produktion: IDEEN! Netzwerk und Ottweiler Druckerei und Verlag GmbH
Foto: Nanogate AG



NEUE FREIHEITEN FÜR KREATIVE

A WORLD OF NEW SURFACES

Mit innovativen Oberflächentechnologien neue Materialkonzepte realisieren und Grenzen beim Design überschreiten. Mit Kreativität und Hightech perfekte Klassiker wie beispielsweise die „Meister Chronometer“ von Junghans schaffen.



Nanogate AG

Zum Schacht 3, 66287 Quierschied-Göttelborn, Germany
Telefon: +49 (0)6825-9591-0, Fax: +49 (0)6825-9591-852

E-Mail: info@nanogate.com

www.nanogate.com