

Halbjahresbericht 2014  
*Neue Horizonte*

## Nanogate-Konzern im Überblick

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

	1. Hj. 2014	1. Hj. 2013
Umsatz	27.196	24.188
Gesamtleistung	29.237	26.441
Rohertagsmarge (in %, bezogen auf die Gesamtleistung)	67,8	66,5
EBITDA	3.469	2.974
EBIT	1.214	1.109
EBT	595	662
Konzernergebnis	419	517
	30.06.2014	31.12.2013
Bilanzsumme	85.090	83.697
Eigenkapital	41.314	41.178
Eigenkapitalquote (in %)	48,6	49,2
Liquide Mittel	15.680	17.286
	1. Hj. 2014	1. Hj. 2013
Operativer Cashflow nach Ertragsteuern*	276	-245
Cashflow aus Investitionen (ohne externes Wachstum)	-1.871	-2.031
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	377	345
Umsatz je Mitarbeiter	72	70

\* Der operative Cashflow ist belastet von der aktuellen Wachstumsstrategie mit Mittelaufwand für die Markterschließung und Investitionen für die Kapazitätserweiterung, den Integrationskosten in Zusammenhang mit der Plastic-Design GmbH sowie den einmaligen Transaktionskosten für die Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler.

## Inhalt

4	Vorwort
6	Konzern-Halbjahresbericht
17	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung
18	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
19	Konzern-Bilanz
20	Konzern-Kapitalflussrechnung
21	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
23	Konzern-Anhang
26	Adressen / Impressum



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.
- werden Produktionsprozesse effizienter.
- werden Textilien leistungsstärker.
- bekommen Kunststoffe zusätzliche Eigenschaften.
- verbrauchen Heizungen weniger Energie.

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 – von der Werkstoffentwicklung bis zur Serienproduktion.

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 Kunden und Geschäftspartner, liebe Mitarbeiter,

Nanogate ist äußerst schwungvoll ins Geschäftsjahr 2014 gestartet. Der Konzern erzielte einen Umsatzsprung und verbesserte das operative Ergebnis überdurchschnittlich. Wir verspüren viel Rückenwind. Das Interesse an unseren Systemen für Hochleistungsoberflächen ist anhaltend hoch, so dass wir auch für das Gesamtjahr sehr zuversichtlich gestimmt sind. Operativ und strategisch wurden unsere internen Erwartungen übertroffen.

Der Konzern hat dieses Jahr wichtige strategische Weichen gestellt und verzeichnet bislang eine hervorragende Geschäftsentwicklung. Besonders von der Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler werden wir erheblich profitieren. Als ein international führendes, integriertes Systemhaus verbesserten wir unsere Marktposition und erhöhten das Absatzpotenzial.

### **Operatives Ergebnis überproportional verbessert**

Im laufenden Geschäft verzeichnete Nanogate im ersten Halbjahr erneut Bestmarken. Der Umsatz legte um gut zwölf Prozent auf 27,2 Mio. Euro zu, obwohl einige umsatzstarke Projekte bereits 2013 umgesetzt wurden und zu Vorzieheffekten führten. Die Rohertragsmarge verbesserte sich auf 67,8 Prozent, während sich das operative Ergebnis (EBITDA) überproportional um mehr als 16 Prozent auf 3,5 Mio. Euro erhöhte. Die EBITDA-Marge stieg ungeachtet der Transaktionskosten für die Vogler-Übernahme im signifikant sechsstelligen Euro-Bereich ebenfalls. Zum guten Abschneiden trugen neue Aufträge sowie der Start der Serienproduktion für mehrere Projekte, die 2013 gewonnen wurden, bei. Besonders erfreulich entwickelten sich unsere beiden strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. Dazu zählt beispielsweise der erste internationale Auftrag für Energieeffizienzsichten, die in Wärmetauschern bei Heizungen zum Einsatz kommen. Und bereits zu Jahresanfang verzeichneten wir eine wachsende Nachfrage aus China für Glazing-Komponenten. Angesichts der hohen Nachfrage wird die Kapazität in unserem neu eröffneten Kompetenzzentrum für innovative Kunststoffe mit glasartigen Eigenschaften bis Anfang nächsten Jahres mehr als verdoppelt. Auch wegen der starken Geschäftsentwicklung und der guten Perspektiven hatte die Gesellschaft vorgeschlagen, die Dividende um zehn Prozent auf 0,11 Euro je Aktie anzuheben – diesen Vorschlag billigte die Hauptversammlung im Juni.

### **100 Millionen Umsatz avisiert**

Strategisch erreichte Nanogate im laufenden Jahr zwei wichtige Meilensteine:

- Im Februar startete der Konzern sein neues Wachstumsprogramm Phase5. Unser Ziel ist es, mittelfristig die nächste Umsatzmarke von 100 Mio. Euro zu erreichen. Zugleich soll die Profitabilität des Konzerns ausgeweitet werden. Besondere Chancen sehen wir dabei in einer verstärkten Internationalisierung. Parallel möchten wir das Technologie- und Anwendungsportfolio vergrößern, gerade im Bereich Metall.
- Mit der Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler erweitert der Konzern seinen Technologie-Baukasten um dekorative multifunktionale Oberflächen in verschiedenen Farben und erhöht die Kapazitäten für die großvolumige Serienproduktion. Denn auch externes Wachstum ist nach wie vor Teil unserer Strategie. Die Vogler GmbH ist aus unserer Sicht ein echter Gewinn für den Konzern und wird schon im laufenden Jahr erheblich zur Geschäftsentwicklung von Nanogate beitragen. Wir profitieren vom Anwendungs-Portfolio, der hohen Fertigungskompetenz und vom branchenführenden Prozess-Know-how. Die Integration in die Nanogate-Gruppe ist bereits erfolgreich angelaufen.

### Komplettanbieter für alle multifunktionalen Oberflächensysteme

Nanogate hat sich bei innovativen Kunststoffen mit glasartigen Eigenschaften in höchster optischer Qualität mit ihrer Marke Nglaze® bereits als einer der Branchenführer etabliert und beliefert zahlreiche namhafte Kunden – jetzt setzen wir auf eine umfassende Offensive bei Anwendungen für hochwertige Metallbeschichtungen. Mittelfristig erwartet Nanogate in diesem Bereich einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich. Schon heute zählen wir im Qualitätssegment zu den führenden Anbietern von Energieeffizienzschichten unter der Marke N-ergy Plus® für Wärmetauscher, wobei unsere Technologie auch in weiteren Heizungsbauteilen zum Einsatz kommen könnte. Auf dieser Basis ergänzen wir nun unser Angebot im Metallbereich um neue Anwendungssysteme für Aluminium und Edelstahl. Im Rahmen dieser Offensive errichten wir nun ein neues Kompetenzzentrum für Advanced Metals.

Auch das internationale Geschäft verspricht unverändert erhebliches Potenzial für den Konzern, der Markt für Hochleistungsoberflächen entwickelt sich dynamisch. Mit der Lieferung von Glazing-Bauteilen an einen international führenden Autohersteller sind wir bereits in China präsent. Auch in den USA als weltgrößte Wirtschaftsnation ist der Konzern vertreten. Insgesamt liefern wir unsere Systeme in gut 30 Länder.

### Ausblick 2014: Operatives Ergebnis soll weiter zulegen

Für das Gesamtjahr sind wir zuversichtlich gestimmt. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage dürfte das organische Wachstum erneut im zweistelligen Prozentbereich liegen, so dass sich der Kurs vom ersten Halbjahr fortsetzen dürfte. Überdies wird im zweiten Halbjahr die neue Tochtergesellschaft Vogler GmbH vollkonsolidiert sowie in den Konzern integriert. In Summe dürfte der Umsatz die Marke von 60 Mio. Euro signifikant übertreffen. Durch einen verbesserten Produkt- und Auftragsmix sowie Skaleneffekte sollte sich das operative Ergebnis (EBITDA) trotz der Markterschließung und der Einmalkosten für Übernahme und Integration des Oberflächen-Spezialisten Vogler auf rund 7 Mio. Euro erhöhen. Angesichts des erheblichen Wachstums- und Margen-Potentials im Markt für multifunktionale Hochleistungsoberflächen steht der Ausbau der Marktposition im Fokus.

Aktuell verfügt der Konzern über eine Auftragsbasis im deutlich zweistelligen Millionenbereich, die in den vergangenen Monaten erneut gewachsen ist. Damit kann die Gesellschaft schon jetzt die künftige Geschäftsentwicklung bis Ende 2015 und darüber hinaus gut abschätzen: Ein Großteil der vorhandenen Kapazitäten ist bereits durch Aufträge ausgelastet. Mit dem Wachstumsprogramm Phase5 hat Nanogate als ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen die Grundlagen geschaffen, mittelfristig die Marke von 100 Mio. Euro Umsatz zu erreichen und die Profitabilität zu erhöhen. Mit unserem umfangreichen Technologie-Portfolio decken wir alle Oberflächengeometrien (2D und 3D) bei Kunststoffen und Metallen ab – eine exzellente Basis für den weiteren profitablen Wachstumskurs.

Ihr

Ralf Zastrau (CEO)

Michael Jung (COO)

Daniel Seibert (CFO)



Ralf Zastrau (CEO)



Michael Jung (COO)



Daniel Seibert (CFO)

# Konzern-Halbjahresbericht der Nanogate AG

## 1 Grundlagen des Konzerns

Der Nanogate-Konzern (Nanogate) ist ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen. 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 stattdessen dazu Oberflächen, 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, inklusive der vorhandenen Kompetenzen bei Nanomaterialien, -oberflächen und -strukturen, 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. Damit 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. Grundlage für die Veredelung von multifunktionalen Oberflächen ist das umfassende Know-how bei neuen Materialien, gerade in den Bereichen physikalische und chemische Nanotechnologie. 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 auf Basis neuer Materialien. Dabei greift die Gesellschaft auf eigene wie fremde Verfahren zurück.

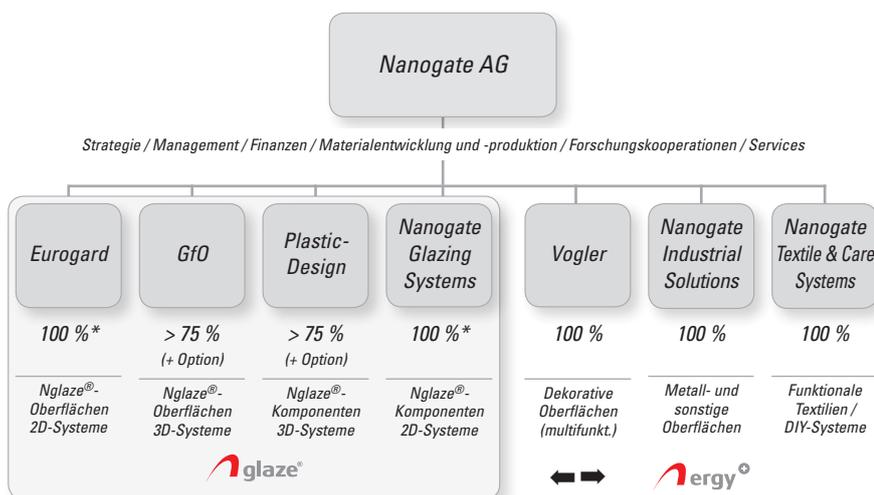
Das Unternehmen adressiert vorrangig die Zielbranchen Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau, Gebäude/Interieur sowie Sport/Freizeit. Erhebliches Volumen- und Margenpotenzial sieht Nanogate in den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Metals und Advanced Polymers. Advanced Metals dient als Plattform für hochwertige Metallbeschichtungen, beispielsweise auf Aluminium und Edelstahl, und basiert auf den bisherigen Erfolgen im Bereich Energieeffizienz. Lösungen im Bereich Energieeffizienz vermarktet Nanogate künftig unter der Marke N-ergy Plus®. Advanced Polymers umfasst Anwendungen mit innovativen Kunststoffen, die in erster Linie unter der Marke Nglaze® vertrieben werden. Der Konzern verfügt über eigene Produktionskapazitäten für die Materialerstellung, die Veredelung bzw. Beschichtung von Oberflächen sowie die Herstellung von farbigen oder transparenten, optisch brillanten Kunststoffen mit glasartigen Eigenschaften.

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 – beispielsweise energieeffiziente Wärmetauscher – 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.

### 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 (GfO), Schwäbisch Gmünd, der Nanogate Textile & Care Systems GmbH (NTCS), Quierschied-Göttelborn, sowie der Plastic-Design GmbH, Bad Salzuffen. In der neugegründeten Nanogate Nederland B.V., Geldrop, Niederlande, als Holding sind die Anteile an der Eurogard B.V., Geldrop, Niederlande, und der Nanogate Glazing Systems B.V., Geldrop, Niederlande, gebündelt. Nach Ende des Berichtszeitraums übernahm der Nanogate-Konzern überdies alle Anteile am Oberflächenspezialisten Vogler, der nunmehr als Vogler GmbH, Lüdenscheid, firmiert (siehe auch Kapitel 1.2.8 und 3 Nachtragsbericht.). Mit Vogler ergänzt der Konzern sein Technologie-Portfolio um dekorative multifunktionale Oberflächen und erweitert die Kapazitäten für die großvolumige Serienproduktion.

#### Überblick über die Konzernstruktur:



\* Eurogard B.V. und Nanogate Glazing Systems B.V. sind 100 % Tochtergesellschaften der Zwischenholding Nanogate Nederland B.V.

#### 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 ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Nanogate AG. Das Unternehmen konzentriert sich sowohl auf die industrielle Umsetzung unterschiedlicher Hochleistungsoberflächen als auch auf den Markt für Oberflächen aus Metall, beispielsweise Aluminium oder Edelstahl. Der Fokus liegt auf innovativen Materialsystemen. Dazu zählen vorrangig Energieeffizienz-Anwendungen, die unter der neuen Marke N-ergy Plus® vertrieben werden. Die Gesellschaft ist überdies auf die Prozessintegration sowie hochwertige Oberflächen für das Anwendungsfeld Gebäude/Interieur spezialisiert. Das Tochterunternehmen wird an den neuen Standort Neunkirchen (Saarland) verlagert, wo bis zum zweiten Quartal 2015 das neue Kompetenzzentrum für Advanced Metals aufgebaut wird.

### **1.2.3 Eurogard B.V.**

Die 100-prozentige Tochtergesellschaft 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 Anteile sind seit 2014 in der Zwischengesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

### **1.2.4 Nanogate Textile & Care Systems GmbH**

Die Nanogate Textile & Care Systems GmbH umfasst die Bereiche Sport/Freizeit, etwa Do-it-yourself-Systeme (DIY) zur verbesserten Reinigung, Pflege und Schutz von Textilien, die dazu beispielsweise mit hygienischen Eigenschaften versehen werden. Auch Anwendungen mit funktionellen Textilien, die beispielsweise bei Luftfiltern in der Industrie zum Einsatz kommen, werden hier umgesetzt.

### **1.2.5 GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik GmbH**

Nanogate hält eine Mehrheitsbeteiligung (75 Prozent plus eine Aktie) an der Gesellschaft für Oberflächentechnik AG (GfO) sowie überdies eine Kaufoption für die übrigen Anteile. Die Tochtergesellschaft ist auf die technische und optische Veredelung von komplexen Oberflächengeometrien aus Kunststoff und Metall spezialisiert und verfügt zudem über eine europaweit einzigartige Inkjet-Technologie.

### **1.2.6 Plastic-Design GmbH**

An der Plastic-Design GmbH in Bad Salzuflen hält Nanogate 76 Prozent der Anteile (sowie eine Option auf den Erwerb der ausstehenden Anteile). Die Beteiligung zählt zu den führenden europäischen Kunststoffverarbeitern mit eigenem Technologieportfolio für optisch sehr anspruchsvolle Komponenten und gilt als Vorreiter im Wachstumsmarkt Glazing. Derzeit durchläuft das Unternehmen einen umfassenden Transformationsprozess. Zu den größten Kunden zählen namhafte Automobilhersteller, vorwiegend aus dem Premiumsegment. Am Sitz der Plastic-Design GmbH in Bad Salzuflen betreibt der Konzern ein integriertes Kompetenzzentrum für Nglaze®-Anwendungen, das zum Jahreswechsel 2013/2014 eröffnet wurde. Mit dem Kompetenzzentrum kann Nanogate Entwicklung, Produktion und anschließende Veredelung von transparenten und farbigen Nglaze®-Komponenten integriert an einem Standort anbieten. Mit der 2012 erworbenen Beteiligung erweitert der Konzern seine Wertschöpfungskette und kann erstmals auch hochwertige, komplexe Kunststoff-Komponenten selbst herstellen.

### **1.2.7 Nanogate Glazing Systems B.V.**

Die Tochtergesellschaft Nanogate Glazing Systems B.V. nahm im Juni 2013 ihr operatives Geschäft auf. Die Gesellschaft 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

abdecken. 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 Zwischengesellschaft Nanogate Nederland B.V. gebündelt.

### 1.2.8 Vogler GmbH

Nach Abschluss des Berichtszeitraums erwarb die Nanogate AG im Juli 2014 den Oberflächen-Spezialisten Vogler (siehe auch Kapitel 3, Nachtragsbericht). 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 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.

## 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 einem höheren Geschäftsvolumen und steigender Profitabilität den Unternehmenswert zu steigern.

Hochleistungsoberflächen auf Basis neuer Materialien sind elementarer Bestandteil zahlreicher Produkte. Als Basis für neue Werkstoffe ist die Nanotechnologie in vielen Branchen etabliert. Sie fördert 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 nanotechnologischen Systemen als auch von Hochleistungsoberflächen kontinuierlich. Zu den wichtigsten Abnehmerbranchen zählen Medizin/Gesundheit, Haushalt, Gebäude/Interieur, Textilien/Kleidung, Automobilbau und Luftfahrt. 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. Nach einer Studie des US-Instituts BCC Research wird der Weltmarkt für Nanotechnologie bis 2017 auf 48,9 Mrd. US-Dollar anwachsen. Nanogate selbst sieht für seine Produkte und Anwendungen weltweit zukünftig einen zugänglichen Markt von mehr als einer Milliarde Euro.

Bei seiner Wachstumsstrategie konzentriert sich der Konzern auf vier besonders attraktive Zielbranchen sowie die Entwicklung von neuen Technologien und Lösungen, vornehmlich in den beiden strategischen Wachstumsfeldern. So könnte künftig allein der Markt für Wärmetauscher, den Nanogate mit innovativen Energieeffizienzschichten (Markenname: N-ergy Plus®) adressiert, jährlich ein Gesamtpotenzial von mehr als 100 Mio. Euro bieten. Überdies erweitert der Konzern sein Systemangebot um neue Anwendungen im Bereich Edelstahl und Aluminium. 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 Nglaze®-Anwendungen mittelfristig ein Marktpotenzial im dreistelligen Millionenbe-

reich. 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 achtet darauf, nach Möglichkeit – trotz umfangreicher Vorlaufkosten beispielsweise für die Kapazitätserweiterung des Glazing-Kompetenzzentrums und den beschlossenen Aufbau eines Kompetenzzentrums für hochwertige Metallbeschichtungen – die Profitabilität auszubauen. Nanogate bemüht sich um einen Ausgleich zwischen Investitionen in Wachstum und Optimierung der Kostenstruktur. Die wichtigsten Steuerungsgrößen sind Umsatz, Rohtragsmarge, EBITDA, EBIT, EBT, Cashflow, Investitionen und die Eigenkapitalquote. In einem monatlichen Berichtswesen für den gesamten Konzern werden Soll-Ist-Vergleiche durchgeführt und die 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.

## 2 Wirtschaftsbericht

### 2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen im ersten Halbjahr

Die konjunkturelle Entwicklung hat sich in Teilen verlangsamt. So reduzierte der Internationale Währungsfonds (IWF) im Juli 2014 die Wachstumsprognose für die Weltkonjunktur (siehe auch Abschnitt 5, Prognosebericht). Die deutsche Wirtschaft verliert nach Aussage des Statistischen Bundesamtes an Schwung. Nach einem Anstieg von 0,7 Prozent im ersten Quartal 2014 ging das Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal um 0,2 Prozent zurück (jeweils im Vergleich zum Vorquartal). Beim Jahresvergleich lag das BIP im zweiten Quartal immerhin aber über dem Wert des Vergleichszeitraums.

Die von Nanogate adressierten Branchen entwickelten sich tendenziell positiv: In der EU stieg nach Angaben des Verbandes der Automobilindustrie die Zahl der Pkw-Neuzulassungen im ersten Halbjahr um 6,5 Prozent, in den USA um 4,2 Prozent und in China um 14,5 Prozent, während die Verkäufe in Brasilien und Russland zurückgingen. Die Chemiebranche verzeichnete nach einem starken ersten Quartal im zweiten Quartal eine leichte Abschwächung, erwartet aber eine Belebung im zweiten Halbjahr. Zum privaten Konsum urteilten die Marktforscher der GfK im August 2014, dass die Anschaffungsneigung der Bundesbürger weiter auf hohem Niveau liegt.

### 2.2 Wichtige Ereignisse im ersten Halbjahr 2014

Nanogate hat im ersten Halbjahr 2014 den Wachstumskurs fortgesetzt und die Auftragsbasis weiter ausgebaut, gerade auch international. Davon profitierte das Unternehmen vor allen in den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Polymers (innovative Kunststoffe) und Advanced Metals (hochwertige Metallbeschichtungen, vorrangig im Bereich Energieeffizienz). Zudem startete Nanogate sein neues strategisches Wachstumsprogramm Phase5. Es beinhaltet organisches Wachstum, eine verstärkte Internationalisierung, den erheblichen Ausbau des Technologie- und Anwendungs-Portfolios, sowie externes Wachstum. Auf dieser Basis will der Konzern mittelfristig das neue Umsatzziel von 100 Mio. Euro erreichen und die Profitabilität ausbauen.

Bereits im Januar verzeichnete der Konzern eine steigende Nachfrage aus Asien für Glazing-Bauteile. Die Aufstockung des bestehenden Auftragsvolumens für Kfz-Dachelemente, die Nanogate nach

China liefert, bestätigt die gute strategische Positionierung im Wachstumsmarkt für innovative Kunststoffe mit multifunktionalen Eigenschaften, die Glas ersetzen können. Angesichts dieser Entwicklung kündigte Nanogate den Ausbau des Kompetenzzentrums für Glazing-Anwendungen, das zum Jahreswechsel 2013/2014 den Betrieb aufgenommen hatte, an. Mit der Expansion sollen sich die Kapazitäten mehr als verdoppeln. Überdies laufen die im Jahr 2013 gewonnenen Projekte und Aufträge an und tragen damit zunehmend, vor allem ab 2015, zum Wachstum des Konzerns bei.

Im Bereich Advanced Metals erhielt der Konzern einen Großauftrag von einem weltweit führenden Haushaltsgerätehersteller. Im Rahmen einer mehrjährigen Vereinbarung liefert Nanogate hochwertige Edelstahlbeschichtungen für eine neue Generation von Einbauherden. Die umweltfreundliche und hochtemperaturfeste Oberfläche wurde von Nanogate entwickelt und ermöglicht zugleich besondere Designs in Kombination mit einem leistungsfähigen Korrosionsschutz. Überdies weitete der Konzern mit dem ersten internationalen Auftrag seine Marktposition im Bereich Wärmetauscher aus. Die Produktion von Energieeffizienzschichten für einen führenden italienischen Hersteller beginnt im vierten Quartal. Erstmals kommt dabei Nanogate-Technologie bei Wärmetauschern im Aluminiumdruckguss-Verfahren neben dem bisherigen Sandguss-Verfahren zum Einsatz.

Jenseits des operativen Geschäfts stellte Nanogate die strategischen Weichen für die künftige Entwicklung. Nach erfolgreichem Abschluss des Strategieprogramms NEXT initiierte der Vorstand die neue Wachstumsagenda Phase 5. Damit möchte der Konzern mittelfristig das neue Umsatzziel von 100 Mio. Euro erreichen und die Profitabilität steigern. Zu den zentralen Wachstumstreibern zählt eine verstärkte Internationalisierung. Im vergangenen Jahr erhielt Nanogate einen ersten Großauftrag aus China. Überdies soll ein ausgeweitetes Technologie- und Anwendungsportfolio den Konzern vorantreiben: Auf Basis der Erfolge bei Energieeffizienzschichten für Wärmetauscher setzt der Konzern auf weiteres Wachstum bei hochwertigen Metall-Beschichtungen und startete im September 2014 eine Technologie- und Vertriebs-Offensive in diesem Bereich. Auch externes Wachstum zählt unverändert zu den strategischen Optionen. Parallel begann Nanogate ein internes Exzellenzprogramm, um Entwicklung, Produktion und Vertrieb noch enger miteinander zu verzahnen.

Die Hauptversammlung im Juni stimmte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, die Dividende für die Aktionäre zu erhöhen. Demnach steigt die Ausschüttung für 2013 um zehn Prozent auf 0,11 Euro je Aktie. Überdies wählten die Anteilseigner Klaus-Günter Vennemann neu in den Aufsichtsrat. Er folgt auf Gerhard Asschenfeldt, der sich aus persönlichen Gründen aus dem Amt zurückgezogen hat.

Nach Ende des Berichtszeitraums setzte Nanogate seinen Wachstumskurs fort: Zu den Meilensteinen im laufenden Jahr zählt die Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler im Juli. Damit ergänzt der Konzern sein Portfolio um dekorative multifunktionale Schichten und erweitert die Kapazitäten für die großvolumige Serienproduktion (siehe auch Kapitel 1.2, Konzernstruktur, und Kapitel 3, Nachtragsbericht). Im August wiederum meldete der Konzern mehrere neue Referenzaufträge für seine europaweit einzigartige Inkjet-Beschichtungstechnologie. Dazu zählen Projekte für zwei internationale Automobilkonzerne. Auch im Bereich Weiße Ware startet ein wichtiges neues Projekt. Nanogate erwartet angesichts der zunehmenden Akzeptanz zeitnah weitere signifikante Aufträge für ihre Inkjet-Technologie. Darüber hinaus kündigte Nanogate im September eine Wachstumsoffensive im Bereich hochwertige Metallbeschichtungen und den bereits geplanten Aufbau des Kompetenzzentrums für Advanced Metals an, das bis zum zweiten Quartal 2015 am neuen Standort Neunkirchen (Saarland) entstehen soll. Mittelfristig erwartet der Konzern in diesem Bereich einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich. In einem Referenzauftrag veredelt Nanogate bereits Edelstahlflächen mit einer multifunktionalen Beschichtung, die höchsten Designansprüchen genügt.

## 2.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### 2.3.1 Ertragslage

Im ersten Halbjahr verzeichnete Nanogate konzernweit eine starke Nachfrage und erreichte einen Umsatzsprung. Die Rohertragsmarge und das operative Ergebnis verbesserten sich. Vor allem die Ausrichtung auf die beiden strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers zahlt sich aus. In Summe steigerte die Gesellschaft den Konzern-Umsatz um 12,4 Prozent auf 27,2 Mio. Euro (Vorjahr: 24,2), obwohl einige umsatzstarke Projekte bereits 2013 abgewickelt wurden und zu Vorzieheffekten führten. Das internationale Geschäft ist unverändert eine wichtige Säule für die wachsende Geschäftstätigkeit. Die Konzern-Gesamtleistung legte auf 29,2 Mio. Euro (Vj: 26,4) zu. Einem verminderten Aufbau von Beständen standen höhere sonstige betriebliche Erträge gegenüber.

Der Materialaufwand belief sich auf 9,4 Mio. Euro (Vj: 8,9), die Materialkostenquote (im Vergleich zur Gesamtleistung) verringerte sich auf 32,2 Prozent (Vj: 33,5). Dementsprechend verbesserte sich die Rohertragsmarge (im Vergleich zur Gesamtleistung) auf 67,8 Prozent (Vj: 66,5). Der Anstieg resultiert aus einem verbesserten Produkt- und Auftragsmix. Der Personalaufwand betrug 10,2 Mio. Euro (Vj: 9,3), entsprechend einer Personalaufwandsquote (im Vergleich zur Gesamtleistung) von 35,0 Prozent (Vj: 35,4). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen in Folge des höheren Geschäftsvolumens auf 6,1 Mio. Euro (Vj: 5,3).

Das operative Ergebnis verbesserte sich ungeachtet des Mittelaufwandes für den Wachstumskurs überproportional im Vergleich zum Umsatzanstieg. So legte das Konzern-EBITDA um 16,6 Prozent auf 3,5 Mio. Euro (Vj: 3,0) zu, so dass sich die EBITDA-Marge auf 12,8 Prozent (Vj: 12,3) erhöhte. Ohne die Kosten für die Wachstumsstrategie und die einmaligen Transaktionskosten für die Vogler-Übernahme im signifikant sechsstelligen Euro-Bereich, die teilweise im ersten Halbjahr verbucht wurden, wäre das operative Ergebnis deutlich höher ausgefallen. Die Abschreibungen stiegen erwartungsgemäß auf 2,3 Mio. Euro (Vj: 1,9) und spiegeln die Investitionen im Rahmen der Wachstumsstrategie wider. Das Konzern-EBIT erhöhte sich auf 1,2 Mio. Euro (Vj: 1,1). Trotz Mittelaufwand für die Wachstumsstrategie und höherem Zinsaufwand für Investitionen und Kapazitätsausbau erreicht das Vorsteuerergebnis (Konzern-EBT) mit 0,6 Mio. Euro (Vj: 0,7) nahezu das Vorjahresniveau. Das Konzernergebnis belief sich auf 0,4 Mio. Euro (Vj: 0,5) und war somit trotz der Investitionen und den einmaligen Transaktionskosten nahezu unverändert.

### 2.3.2 Finanzlage

Die Finanzlage des Konzerns ist geprägt vom laufenden Investitionsprogramm mit dem Ziel, mittelfristig die Umsatzmarke von 100 Mio. Euro zu erreichen. Die liquiden Mittel beliefen sich zum Stichtag auf 15,7 Mio. Euro (31.12.2013: 17,3).

Der operative Cashflow nach Ertragsteuern betrug im ersten Halbjahr 0,3 Mio. Euro (Vj: -0,2) und spiegelt die laufende Wachstumsstrategie mit der internationalen Markterschließung wider. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist vom Ausbau der Kapazitäten und des Technologie-Portfolios geprägt und lag im ersten Halbjahr 2013 bei -1,9 Mio. Euro (Vj: -3,2). Nahezu ausgeglichen war der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (0,01 Mio.; Vj: 2,2). Im Vergleichszeitraum 2013 hatte Nanogate eine neue zinsgünstige Finanzierung vereinbart und verzeichnete daher entsprechende Mittelzuflüsse. Im Finanzierungs-Cashflow enthalten ist auch die Zahlung der Dividende in Höhe von 0,11 Euro je Aktie.

Im zweiten Halbjahr sind weitere erhebliche Investitionen geplant, die teilweise jedoch per Leasing finanziert werden. Zudem erfolgte die Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler erst nach Ende des Berichtszeitraums.

### 2.3.3 Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich im ersten Halbjahr auf 85,1 Mio. Euro (31.12.2013: 83,7). Die Eigenkapitalquote blieb mit 48,6 Prozent (31.12.2013: 49,2) nahezu konstant.

Die langfristigen Vermögenswerte beliefen sich auf 52,9 Mio. Euro (31.12.2013: 52,2), die kurzfristigen Vermögenswerte auf 32,2 (31.12.2013: 31,5). Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte resultiert vornehmlich aus dem höheren Geschäftsvolumen.

Das Eigenkapital lag zum Stichtag bei 41,3 Mio. Euro (31.12.2013: 41,2). Die Bankverbindlichkeiten betragen 20,0 Mio. Euro (31.12.2013: 18,4) und spiegeln den laufenden Investitionskurs wider.

### 2.3.4 Mitarbeiter

Im ersten Halbjahr 2014 waren durchschnittlich 377 Mitarbeiter (Vj: 345) für den Konzern tätig. Dazu zählten auch 12 Auszubildende (Vj: 10). Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich auf 72.000 Euro (Vj: rund 70.000). Nach Ende des Berichtszeitraums erhöhte sich – durch die Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler – die Zahl der Mitarbeiter um rund 140 auf etwa 500.

## 3 Nachtragsbericht

Im Juli 2014 erwarb der Nanogate-Konzern den Oberflächen-Spezialisten Vogler mit Sitz in Lüdenscheid, der nunmehr als GmbH firmiert (siehe auch Kapitel 1.2, Konzernstruktur). Der Kaufpreis, über den Stillschweigen vereinbart wurde, umfasst neben einer Barkomponente auch einen Aktienanteil in kleinerem Umfang (aus einer geplanten Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage). Der bisherige Eigentümer und Geschäftsführer, Ingo Vogler, wird das Unternehmen bis zur Jahreswende weiterhin leiten und anschließend in den Aufsichtsrat der Gesellschaft wechseln. Nanogate-COO Michael Jung wird zusätzlich zum Geschäftsführer der Vogler GmbH bestellt.

## 4 Chancen- und Risikobericht

Das Chancen- und Risikoprofil des Konzerns hat sich im Vergleich zu der im Geschäftsbericht für 2013 dargestellten Lage nicht nennenswert verändert.

## 5 Prognosebericht

### 5.1 Künftige Konjunktur- und Branchenentwicklung

Nach Ansicht des Internationalen Währungsfonds (IWF) wird die Weltwirtschaft im Jahr 2014 stärker zulegen als im Vorjahr. Allerdings reduzierte das Institut im Juli die Wachstumsprognose für das laufende Jahr auf einen Zuwachs von 3,4 Prozent, nachdem noch im April mit einem Anstieg von 3,7 Prozent gerechnet worden war. Für die USA wurden die Erwartungen noch stärker auf 1,7 Prozent gesenkt, während die EU unverändert um 1,1 Prozent zulegen soll. Für Deutschland erhöhte das IWF die Konjunkturprognose und erwartet nunmehr ein Wachstum von 1,9 Prozent. China bleibt trotz einer leichten Prognoseanpassung mit einer Wachstumsrate von 7,4 Prozent die weltweite Konjunkturlokomotive.

Das konjunkturelle Umfeld für Nanogate gestaltet sich freundlich, auch wenn sich die Branchen-erwartungen teilweise leicht eingetrübt haben. Optimistisch gestimmt ist die Automobilbranche: So soll der Markt in Westeuropa erstmals nach vier Jahren wieder zulegen. Auch dank der starken Nachfrage in China und in den USA dürfte der Pkw-Weltmarkt um rund vier Prozent wachsen, urteilte der Verband der Automobilindustrie im Juli. Davon getragen soll auch die Inlands-produktion um vier Prozent steigen. Das Bauhauptgewerbe prognostizierte zu Jahresbeginn ein Umsatzwachstum um 3,5 Prozent. Der Chemie-Branchenverband VCI passte seine Prognose leicht an und erwartet für das Gesamtjahr noch einen Produktionsanstieg um 1,5 Prozent und ein Umsatzplus von 1 Prozent. Die Konjunkturforscher der GfK bestätigten im August ihre Prognose, wonach der private Konsum in diesem Jahr um 1,5 Prozent zulegen soll.

## 5.2 Künftige Entwicklung des Nanogate-Konzerns – Prognose für 2014

Nanogate ist auf Wachstum programmiert. Nach erfolgreichem Abschluss des Strategieprogramms NEXT startete der Konzern die neue Wachstumsagenda Phase5. Ziel ist es, die neue Umsatzmarke von 100 Mio. Euro zu erreichen und die Profitabilität auszubauen. Im Mittelpunkt stehen neben dem organischen Wachstum eine verstärkte internationale Expansion sowie der Ausbau des Technologie- und Anwendungs-Portfolios, beispielsweise im Bereich Advanced Metals, auf Basis der bisherigen Erfolge im Bereich Wärmetauscher. Daher hat Nanogate den Aufbau eines eigenen Kompetenzzentrums für hochwertige Metallbeschichtungen beschlossen. Phase5 beinhaltet parallel ein internes Exzellenzprogramm, um die interne Aufstellung und die Verzahnung der Tochtergesellschaften zu verbessern. Auch externes Wachstum zählt unverändert zu den strategischen Optionen. Die im Juli 2014 vollzogene Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler ist ein wichtiger Schritt, mittelfristig die Umsatzmarke von 100 Mio. Euro im Konzern zu erreichen. Zugleich ergänzt der Konzern mit der Übernahme sein Technologie-Portfolio um dekorative multifunktionale Oberflächen und erweitert die Kapazitäten für die großvolumige Serienproduktion.

Operativ erreichte der Konzern ebenfalls wichtige Erfolge. Einerseits gewann Nanogate zusätzliche Aufträge, wie beispielsweise im Bereich Wärmetauscher mit dem ersten internationalen Kunden. Parallel könnte Nanogate-Technologie künftig auch in weiteren Heizungs-Bauteilen zum Einsatz kommen. Überdies startete bei mehreren Projekten, die im vergangenen Jahr vertraglich vereinbart wurden, die Serienproduktion. Die neuen Aufträge, für die massiv in zusätzliche Kapazitäten investiert wird, tragen zunehmend zum Geschäft bei.

Für das Gesamtjahr 2014 ist Nanogate zuversichtlich gestimmt. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage dürfte das organische Wachstum erneut im zweistelligen Prozentbereich liegen, so dass sich der Kurs vom ersten Halbjahr fortsetzen dürfte. Im zweiten Halbjahr wird überdies die neue Tochtergesellschaft Vogler GmbH vollkonsolidiert sowie in den Konzern integriert. In Summe dürfte der Umsatz die Marke von 60 Mio. Euro signifikant übertreffen. Durch einen verbesserten Produkt- und Auftragsmix sowie Skaleneffekte dürfte sich das operative Ergebnis (EBITDA) trotz der laufenden Markterschließung und der Einmalkosten für Übernahme und Integration des Oberflächen-Spezialisten Vogler auf rund 7 Mio. Euro erhöhen. Angesichts des erheblichen Wachstums- und Margen-Potenzials im Markt für multifunktionale Hochleistungsoberflächen steht der Ausbau der Marktposition im Fokus. Trotz der Belastungen aus dem Ausbau der Kapazitäten, weiterer Investitionen und der internationalen Markterschließung sowie der Einmalkosten für die Vogler-Transaktion möchte Nanogate im laufenden Geschäftsjahr 2014 seinen profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Aktuell verfügt die Gesellschaft über eine Auftragsbasis im deutlich zweistelligen Millionenbereich, die in den vergangenen Monaten erneut gewachsen ist. Damit kann der Konzern schon jetzt die künftige Geschäftsentwicklung bis Ende 2015 und darüber hinaus gut abschätzen: Ein Großteil der vorhandenen Kapazitäten ist bereits durch Aufträge ausgelastet. Mit dem Wachs-

tumsprogramm Phase5 hat Nanogate als ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen die Grundlagen geschaffen, mittelfristig das neue Umsatzziel von 100 Mio. Euro zu erreichen und die Profitabilität zu erhöhen.

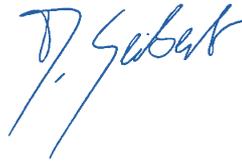
Quierschied-Göttelborn, im September 2014



Ralf Zastra  
Vorsitzender des Vorstands/CEO



Michael Jung  
Vorstand/COO



Daniel Seibert  
Vorstand/CFO



# 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.

# Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2014

	01.01.-30.06. 2014	01.01.-30.06. 2013
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	27.196	24.188
Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	265	998
Andere aktivierte Eigenleistungen	602	640
Sonstige betriebliche Erträge	1.174	615
Materialaufwand	-9.413	-8.861
Personalaufwand	-10.227	-9.348
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-6.128	-5.258
<b>EBITDA</b>	<b>3.469</b>	<b>2.974</b>
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-2.255	-1.865
<b>EBIT</b>	<b>1.214</b>	<b>1.109</b>
Finanzielle Erträge	59	61
Finanzielle Aufwendungen	-678	-508
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)</b>	<b>595</b>	<b>662</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-178	-145
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>417</b>	<b>517</b>
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter	2	0
<b>Ergebnisanteil der Gesellschafter des Mutterunternehmens (Konzernergebnis)</b>	<b>419</b>	<b>517</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>		
Ergebnis je Aktie unverwässert (EUR)	0,14	0,19
Ergebnis je Aktie verwässert (EUR)	0,14	0,19
<b>gewogener Durchschnitt der Stückaktien</b>		
unverwässert	2.978.436	2.684.485
verwässert	2.994.832	2.728.020

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2014

	01.01.-30.06. 2014	01.01.-30.06. 2013
	TEUR	TEUR
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>417</b>	<b>517</b>
<i>davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend</i>	-2	0
<i>davon auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend</i>	419	517
<b>Sonstiges Ergebnis</b>		
<b>Posten, die zukünftig nicht in die GuV umgegliedert werden</b>		
Neubewertung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	-42	-44
Ertragsteuern auf Posten, welche nicht nachträglich in die GuV umgegliedert werden	13	16
	-29	-28
<b>Posten, die unter bestimmten Bedingungen zukünftig in die GuV umgegliedert werden</b>		
Cashflow-Hedges		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
Währungsumrechnungen		
Ertragsteuern auf Posten, welche nachträglich in die GuV umgegliedert werden		
	0	0
<b>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-29</b>	<b>-28</b>
<i>davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend</i>	-4	-
<i>davon auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend</i>	-25	-28
<b>Gesamtergebnis nach Steuern</b>	<b>388</b>	<b>489</b>
<i>davon auf nicht beherrschende Gesellschafter entfallend</i>	-6	0
<i>davon auf die Aktionäre der Nanogate AG entfallend</i>	394	489

## Konzern-Bilanz der Nanogate AG

zum 30. Juni 2014

Aktiva	30.06.2014	31.12.2013
	TEUR	TEUR
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	23.549	23.846
Sachanlagen	21.736	21.035
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	96	123
Finanzielle Vermögenswerte	591	322
Sonstige Vermögenswerte	785	915
Latente Steueransprüche	6.175	5.941
	52.932	52.182
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Vorräte	6.789	6.151
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.692	4.728
Finanzielle Vermögenswerte	1.855	2.442
Sonstige Vermögenswerte	1.129	714
Forderungen aus Ertragsteuern	13	194
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.680	17.286
	32.158	31.515
	85.090	83.697

Passiva	30.06.2014	31.12.2013
	TEUR	TEUR
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	2.978	2.978
Kapitalrücklage	26.715	26.639
Sonstige Rücklagen	131	150
Gewinnrücklagen	10.159	10.074
Den Gesellschaftern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	39.983	39.841
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	1.331	1.337
	41.314	41.178
<b>Langfristige Schulden</b>		
Pensionsrückstellungen	915	1.280
Rückstellungen	381	384
Finanzverbindlichkeiten	14.356	13.624
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.583	3.675
Sonstige Verbindlichkeiten	348	388
Latente Steuerverbindlichkeiten	5.704	5.557
	25.287	24.908
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Rückstellungen	2.160	2.687
Finanzverbindlichkeiten	5.661	4.817
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.994	3.427
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	2.446	2.122
Sonstige Verbindlichkeiten	4.015	4.316
Ertragsteuerverbindlichkeiten	213	242
	18.489	17.611
	85.090	83.697

# Konzern-Kapitalflussrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2014

	01.01.-30.06. 2014	01.01.-30.06. 2013
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	595	662
Abschreibungen auf Vermögenswerte des immateriellen und Sachanlagevermögens	2.255	1.865
Abnahme/Zunahme der Rückstellungen	-894	148
Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Vermögenswerten des Anlagevermögens	-	-
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	97	36
Zinserträge	-49	-12
Zinsaufwendungen	652	495
Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.246	-3.434
Abnahme/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-27	859
<b>Operativer Cashflow vor Ertragsteuern</b>	383	619
Ertragsteuerzahlungen	-107	-864
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	276	-245
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagevermögen	4	-
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-473	-512
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen	-1.183	-1.045
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-332	-485
Auszahlungen für Erwerb von konsolidierten Unternehmen	-	-1.147
Auszahlungen für Investitionen in sonstige Vermögenswerte	-9	-
Einzahlungen aus Investitionen in sonstige Vermögenswerte	100	-
Erhaltene Zinsen*	22	11
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	-1.871	-3.178
Dividendenauszahlungen	-328	-268
Auszahlungen im Zusammenhang mit konsolidierten Unternehmen	-100	-2.300
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	2.904	6.872
Auszahlungen für Tilgung von Krediten	-1.368	-1.362
Auszahlungen für Tilgung von Finance-Lease-Verbindlichkeiten	-554	-299
Zinszahlungen*	-565	-411
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	-11	2.232
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-1.606	-1.191
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	17.286	11.653
<b>Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	15.680	10.462

\* Geänderte Darstellung: Die erhaltenen Zinsen und die Zinszahlungen erfolgten in der Vorjahres-Darstellung als gesonderte Angabe unterhalb der Konzern-Kapitalflussrechnung

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2014

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen	Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	Konzern-eigenkapital
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
<b>Stand am 01.01.2014</b>	<b>2.978</b>	<b>26.639</b>	<b>150</b>	<b>10.074</b>	<b>39.841</b>	<b>1.337</b>	<b>41.178</b>
Dividendenausschüttung an Anteilseigner	-	-	-	-328	-328	-	-328
Anteilsbasierte Vergütungen	-	76	-	-	76	-	76
Übertragung in Gewinn-RL, netto	-	-	6	-6	-	-	-
Gesamtergebnis							
Ergebnis							
01.01.–30.06.2014	-	-	-	419	419	-2	417
Sonstiges Ergebnis							
01.01.–30.06.2014	-	-	-25	-	-25	-4	-29
<b>Stand am 30.06.2014</b>	<b>2.978</b>	<b>26.715</b>	<b>131</b>	<b>10.159</b>	<b>39.983</b>	<b>1.331</b>	<b>41.314</b>
<b>Stand am 01.01.2013 vor Anpassungen</b>	<b>2.684</b>	<b>17.181</b>	<b>229</b>	<b>10.827</b>	<b>30.921</b>	<b>2.621</b>	<b>33.542</b>
Effekte aus Erstanwendung IAS 19 R							
Sonstiges Ergebnis	-	-	-86	86	-	-	-
<b>Stand am 01.01.2013 nach Anpassungen</b>	<b>2.684</b>	<b>17.181</b>	<b>143</b>	<b>10.913</b>	<b>30.921</b>	<b>2.621</b>	<b>33.542</b>
Dividendenausschüttung an Anteilseigner	-	-	-	-269	-269	0	-269
Transaktion mit nicht Beherrschenden	-	-	61	-2.349	-2.288	-1.284	-3.572
Anteilsbasierte Vergütungen	-	60	-	-	60	-	60
Übertragung in Gewinn-RL, netto	-	-	-17	17	-	-	-
Gesamtergebnis							
Ergebnis							
01.01.–30.06.2013	-	-	-	517	517	-	517
Sonstiges Ergebnis							
01.01.–30.06.2013	-	-	-28	-	-28	-	-28
<b>Stand am 30.06.2013</b>	<b>2.684</b>	<b>17.241</b>	<b>159</b>	<b>8.829</b>	<b>28.913</b>	<b>1.337</b>	<b>30.250</b>

A silhouette of a child looking out of an airplane window. The child's hand is pressed against the glass. The window shows a bright blue sky with a sun or moon. The scene is dimly lit, with the light from the window illuminating the child's profile and hand.

# DURCH UNS SEHEN SIE DIE WELT ETWAS KLARER

## A WORLD OF NEW SURFACES

Unsere unsichtbaren Schutzschichten auf transparenten Kunststoffen sorgen für unempfindliche Fenster beim Flugzeug, sorgen für besseren Durchblick bei Helmvisieren oder verhindern Sichtbehinderungen durch Beschlag.

## Konzern-Anhang der Nanogate AG

Die Konzern-Bilanz, Konzern-GuV, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung per 30.06.2014 der Nanogate AG wurden nach den Grundsätzen der International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt und weisen hinsichtlich der Rechnungslegungsgrundsätze und -methoden keine Änderungen gegenüber dem Jahresabschluss 2013 (gemäß IFRS) aus. Die Zahlen sind ungeprüft. In den Konzernzahlen der Nanogate AG sind im Rahmen der Vollkonsolidierung die Nanogate Industrial Solutions GmbH, die GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG, die Nanogate Textile & Care Systems GmbH, die Eurogard B.V. (Geldrop, Niederlande), die Nanogate Glazing Systems B.V. (Geldrop, Niederlande) und die Plastic Design GmbH (Bad Salzuffen) sowie erstmals die Nanogate Nederland B.V. (Geldrop, Niederlande, vollkonsolidiert) einbezogen.

Alle Angaben in Euro erfolgen in der Einheit Tausend Euro („TEUR“) bzw. in der Einheit Millionen Euro („Mio. Euro“).

Die im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen ab dem 1. Januar 2014 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen.

IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ ersetzt die bisher in IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ sowie SIC-12 „Konsolidierung Zweckgesellschaften“ (SIC-12) enthaltenen Leitlinien über Beherrschung und Konsolidierung. IFRS 10 schafft eine einheitliche Definition des Beherrschungsbegriffs, der sich stärker als zuvor an der wirtschaftlichen Betrachtungsweise orientiert. Der neue Standard kann damit zu einer veränderten Abgrenzung des Konsolidierungskreises führen. Die Übernahme durch die EU in europäisches Recht ist erfolgt. IFRS 10 ist demnach grundsätzlich retrospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Für die Nanogate AG ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Darstellung des Konzerns.

IFRS 12 regelt die Anhangangaben sowohl für IFRS 10 als auch für IFRS 11 und wurde zusammen mit diesen Standards am 12. Mai 2011 vom IASB veröffentlicht. Der Standard verpflichtet Unternehmen, Angaben zum Wesen von Beteiligungen, den damit verbundenen Risiken und den Auswirkungen auf ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu veröffentlichen. Diese Angaben sind für Tochterunternehmen, Joint Arrangements, assoziierte Unternehmen und nicht konsolidierte strukturierte Einheiten (Zweckgesellschaften) erforderlich. Anzugeben sind auch bedeutende Ermessensentscheidungen und Annahmen, einschließlich ihrer Änderungen, die bei der Beurteilung der Beherrschung nach IFRS 10 und bei Joint Arrangements getroffen wurden. Der neue Standard wurde durch die EU in europäisches Recht übernommen und ist verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 12 auf die Darstellung des Konzerns gibt es nicht.

Das IASB hat im Juni 2012 Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 „Konzernabschlüsse, Gemeinsame Vereinbarungen und Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen: Übergangsvorschriften“ (Änderungen an IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12) veröffentlicht. Darin werden Übergangsregelungen in IFRS 10 konkretisiert und zusätzlich Erleichterungen für die erstmalige Anwendung aller drei Standards gewährt. So sind angepasste Vergleichsangaben fortan lediglich für die unmittelbar vorangegangene Periode anzugeben. Für unkonsolidierte strukturierte Unternehmen entfällt die Angabepflicht von Vergleichsinformationen für Perioden vor der erstmaligen Anwendung von IFRS 12. Die Änderungen sind analog zum erstmaligen Inkrafttreten der Standards IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Übernahme in europäisches Recht durch die EU ist erfolgt. Für die Nanogate AG ergeben sich keine Auswirkungen auf die Darstellung des Konzerns.

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

#### Bereits in Kraft getretene neue und geänderte Standards und Interpretationen

Standard bzw. Interpretation	Endorsement	Pflicht zur Anwendung für Geschäftsjahr ab
IAS 27 Einzelabschlüsse (2011)	erfolgt	01.01.2014
IAS 27 Änderungen an: Investmentgesellschaften (2011)	erfolgt	01.01.2014
IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (2011)	erfolgt	01.01.2014
IAS 32 Änderung an: Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	erfolgt	01.01.2014
IAS 36 Änderungen an: Wertminderungen von Vermögenswerten	erfolgt	01.01.2014
IAS 39 Änderungen an: Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilanzierung	erfolgt	01.01.2014
IFRS 10 Konzernabschlüsse	erfolgt	01.01.2014
IFRS 10 Änderungen an: Übergangsvorschriften	erfolgt	01.01.2014
IFRS 10 Änderungen an: Investmentgesellschaften	erfolgt	01.01.2014
IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen	erfolgt	01.01.2014
IFRS 11 Änderungen an: Übergangsvorschriften	erfolgt	01.01.2014
IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen	erfolgt	01.01.2014
IFRS 12 Änderungen an: Übergangsvorschriften	erfolgt	01.01.2014
IFRS 12 Änderungen an: Investmentgesellschaften	erfolgt	01.01.2014
IFRIC 21 Abgaben	erfolgt	01.01.2014

#### Ereignisse nach dem Bilanzstichtag: Veränderungen im Konsolidierungskreis /Unternehmenszusammenschlüsse nach IFRS 3:

##### Unternehmenserwerb

Im März 2014 wurde die Nanogate Nederland B.V. (Geldrop, Niederlande) als 100-prozentige Tochter der Nanogate AG gegründet. Als Holding sind in ihr die Anteile an der Eurogard B.V. (Geldrop, Niederlande) und der Nanogate Glazing Systems B.V. (Geldrop, Niederlande) gebündelt.

#### Ereignisse nach dem Bilanzstichtag: Veränderungen im Konsolidierungskreis /Unternehmenszusammenschlüsse nach IFRS 3:

Im Juli 2014 erwarb der Nanogate-Konzern den Oberflächen-Spezialisten Vogler GmbH & Co. KG mit Sitz in Lüdenscheid, der nunmehr im Rahmen einer sog. Anwachsung in der Vogler GmbH aufgegangen ist. Der Kaufpreis umfasst neben einer Barkomponente auch einen Aktienanteil in kleinerem Umfang (aus einer geplanten Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage). Nanogate-Vorstand Michael Jung wurde zusätzlich zum bisherigen Geschäftsführer Ingo Vogler als weiterer Geschäftsführer der Vogler GmbH bestellt.

Die Bewertung der Vogler GmbH im Rahmen der Kaufpreisallokation erfolgte gem. IFRS 3 (45) auf Basis vorläufiger Werte.

**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.

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 im 1. Halbjahr 2014 zwischen der Nanogate AG und ihren nahestehenden Personen erfolgten zu unter Fremden üblichen Konditionen.

## 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](mailto:info@nanogate.com)  
[www.nanogate.com](http://www.nanogate.com)  
[http://twitter.com/nanogate\\_ag](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](mailto:nanogate@cortent.de)

Der Halbjahresbericht 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](mailto:info@nanogate.com)

[www.nanogate.com](http://www.nanogate.com)