

Halbjahresbericht 2009

*Wettbewerbsvorsprung
durch Innovation*

Nanogate im Überblick

Bezogen auf die Nanogate-Gruppe (nach IFRS, Angaben in TEUR)

	1. Hj. 2009	1. Hj. 2008	Veränderung
Umsatz	4.087	4.817	-15,2 %
Gesamtleistung	5.707	7.151	-20,2 %
Rohertrag	4.089	5.640	-27,5 %
EBIT*	-2.007	859	–
EBIT-Rendite (in %)	–	17,8	–
EBT	-2.163	781	–
EBT-Rendite (in %)	–	16,2	–
Bilanzgewinn	1.363	3.062	-55,5 %
Ergebnis je Aktie (in Euro)	-0,66	0,36	–
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-1.157	27	–
Cashflow aus Investitionen	-2.002	-1.978	–
	30.06.2009	31.12.2008	Veränderung
Bilanzsumme	31.313	32.565	-3,8 %
Eigenkapital	21.150	22.570	-6,3 %
Eigenkapitalquote (in %)	67,5	69,3	-1,8%-Punkte
Liquide Mittel	5.623	8.477	-33,7 %
	1. Hj. 2009	1. Hj. 2008	Veränderung
Mitarbeiter (im Durchschnitt)	74	67	+10,4 %
Umsatz je Mitarbeiter (in TEUR)	55	72	-23,6 %

* Gemäß IFRS-Richtlinien wurde der Zinsertrag in den Geschäftsjahren 2008 und 2009 im EBIT verbucht.

Inhalt

4	Vorwort
6	Zwischenbericht
13	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
14	Konzern-Bilanz
16	Konzern-Kapitalflussrechnung
17	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
18	Konzern-Anhang
19	Adressen, Impressum



Nanogate AG

Mit Know-how und Technologie von Nanogate

- laufen Motoren länger und sparsamer.
- werden Produktionsprozesse effizienter und kostengünstiger.
- sinkt der Reinigungsaufwand von Gebäuden.
- werden Sportgeräte wie Skier und Boote schneller.

Die Nanogate AG ist einer der Vorreiter der Nanotechnologie. Wir verändern Materialien, geben ihnen neue Eigenschaften und ermöglichen die industrielle Nutzung. Durch Nanogate werden Produkte kostengünstiger, leistungsfähiger und umweltschonender.

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

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren,

die breite Aufstellung von Nanogate hat sich auch im aktuell schwierigen konjunkturellen Umfeld bewährt. Als einer der europäischen Marktführer haben wir im laufenden Jahr 2009 das Technologieportfolio weiter komplettiert, zusätzliche Produkte und Anwendungen vorgestellt sowie neue namhafte Kunden gewonnen. Denn als Enabler erschließen wir für unsere Kunden aus unterschiedlichen Branchen die vielfältigen Vorteile der Nanotechnologie. Mit unserer Technologie werden Produkte unserer Kunden effizienter und leistungsfähiger. Vor allem die Projekte für den Opel Insignia, das „Auto des Jahres 2009“, sowie mit REWE in Österreich bestätigen unsere gute strategische Ausrichtung und unsere Innovationskraft. Damit verbessert sich das Absatzpotenzial von Nanogate kontinuierlich. Zugleich stabilisiert unsere breite Diversifizierung mit dem Fokus auf vier Branchen das Geschäft. Hiermit kann Nanogate temporäre Schwankungen in einzelnen Projekten zumindest teilweise ausgleichen. Durch das bewährte Geschäftsmodell hat uns die Wucht der schwersten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg umsatzseitig weniger stark getroffen als andere, wieweil die Auswirkungen auf Nanogate deutlich stärker ausfielen als zunächst erwartet.

Wertvolle Impulse verzeichnen wir in den Bereichen Sport/Freizeit und Funktionelle Textilien. Gleichwohl konnten wir uns gerade im hochmargigen Bereich Automobil-/Maschinenbau sowie international im Bereich Gebäude/Interieur erwartungsgemäß nicht der dramatischen Kaufzurückhaltung entziehen. So hat zum Beispiel die Druckindustrie fast keine neuen Anlagen mehr verkauft. Auch mittelständische Kunden mussten teils dramatische Einbußen hinnehmen und reduzierten daher ihre Aufträge oder haben avisierte Projekte zunächst verschoben. Nanogate weist im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2009 aufgrund der konjunkturbedingten Schwäche mit Erlösen von 4,1 Mio. Euro (Vj: 4,82) eine temporäre Umsatzdelle auf.

Dennoch setzt Nanogate den Expansionskurs und Mitteleinsatz mit einer Innovationsoffensive unverändert fort und bereitet damit das Wachstum in den kommenden Jahren vor. Technologieentwicklung und Markterschließung – gerade auch international – sind eine unverzichtbare Investition in die Zukunft. Unsere Erfolge – gerade bei den neuen Technologie-Plattformen – bestätigen unsere Strategie. Damit sichern wir heute die Umsätze und Gewinne von morgen. Wie erwartet, blieb aufgrund der anhaltend hohen Investitionen in die Technologieentwicklung und Markterschließung erstmals seit dem Börsengang kein Raum für Überschüsse im ersten Halbjahr 2009. Das Betriebsergebnis (EBIT) erreichte -2,0 Mio. Euro (Vj: 0,86). Unsere Finanzkraft bleibt dennoch solide: Die Konzerneigenkapitalquote lag zum Stichtag 30. Juni 2009 bei 67,5 Prozent. Mit liquiden Mitteln von 5,6 Mio. Euro sind wir gut gerüstet, die geplante Wachstumsstrategie zu finanzieren. Überdies haben wir uns mit einem KfW-Darlehen die aktuell niedrigen Fremdkapitalkosten langfristig gesichert, unsere Unabhängigkeit vergrößert und unseren Finanzierungsspielraum erhöht.

Ende August feierte Nanogate seinen zehnten Geburtstag. Seit dem operativen Start des Unternehmens 1999 haben wir als Vorreiter die Entwicklung und Vermarktung der Nanotechnologie weltweit geprägt. Standen zu Beginn Produktveredelungen im Bereich Badausstattung im Mittelpunkt, konzentrieren wir uns heute darauf, mit Hightech-Anwendungen auf Basis der chemischen Nanotechnologie die Effizienz von Dieselmotoren, Druckmaschinen oder optischen Systemen zu verbessern. Insgesamt wurden bislang mehr als 200 Lösungen gemeinsam mit Kunden in der Serie umgesetzt und durch Nanogate aktuell mehr als 60 Patente und eine ebenso große Zahl von Patentanmeldungen eingereicht.

Gerade auch unsere Erfahrungen der vergangenen zehn Jahre lehren und motivieren uns, die Wachstumsstrategie weiter zu verfolgen. Wir fokussieren uns auch in der aktuellen Konjunktorentwicklung nicht nur auf die kurzfristige Gewinnmaximierung durch massive Kosteneinsparung, sondern wollen mittel- und langfristig bedeutende Umsatz- und Gewinnpotenziale erschließen. Aufbauend auf der guten Marktposition und unserer hohen Finanzkraft setzen wir drei Wachstumshebel an:

1. Wir wollen in den bestehenden vier Branchen – Automobil-/Maschinenbau, Gebäude/Interieur, Sport/ Freizeit und Funktionelle Textilien – international unsere Marktposition ausbauen. Dazu trägt auch die im März gestartete Innovationsoffensive bei, aus der neue Produkte entstanden sind. Mit ihnen werden wir in den nächsten Monaten, in größerem Umfang spätestens jedoch 2010, nennenswerte Umsätze realisieren.
2. Bei Entwicklung und Vermarktung der neuen Technologie-Plattformen kommt Nanogate planmäßig voran. Auf dieser Basis und auf der Basis weiterer Entwicklungen der vergangenen Monate sind zahlreiche Anwendungen und Produkte entstanden, die aktuell eingeführt werden. Basierend auf dieser deutlichen Erweiterung des Produktportfolios hat sich Nanogate drei attraktive und zukunftsweisende Kompetenzfelder geschaffen: Energieeffizienz, Luftfiltration und Lichtlenkung. Innerhalb dieser Kompetenzfelder werden wir relevante neue Anwendungen und Lösungen – unabhängig von der jeweils eingesetzten Technologie-Plattform – zukünftig einordnen. Nanogate verbessert somit gerade im Bereich Nachhaltigkeit (Green Nano) sein Absatzpotenzial. Erste Produkte im Bereich Energieeffizienz-Schichten und effiziente Luftfiltration haben die Marktreife erreicht, sodass wir zeitnah Pilotaufträge für die Serienfertigung, wenn möglich noch im Jahr 2009, erwarten. Überdies soll unsere wegweisende Technologie zur effizienten Lichtlenkung (Dotfarm®-Optics) zeitnah die Marktreife für eine Anwendung erreichen.
3. Selektiv werden wir durch Beteiligungen und Akquisitionen wachsen. Neben neuen Technologien oder Anwendungen wollen wir auf diesem Weg auch weitere Vertriebskanäle erschließen. Wir stehen dazu derzeit in Gesprächen und sondieren den Markt.

Mit Technologiekompetenz und Innovationsstärke konzentriert sich Nanogate auch im aktuellen Geschäftsjahr 2009 auf seine langfristige Wachstumsstrategie. Daher werden Entwicklungs- und Vertriebsaufwand das Jahresergebnis prägen. Gleichwohl dürfte auch bei der aktuellen konjunkturellen Entwicklung – deren Auswirkungen auf Nanogate nicht konkret absehbar sind – das zweite Halbjahr deutlich besser ausfallen als die ersten sechs Monate. Schon seit Juli registrieren wir eine deutliche Belebung des Auftragseingangs und steigende Umsätze – die Vertriebs- und Innovationsoffensive zeigt Wirkung. Wir führen derzeit aussichtsreiche Verhandlungen über zusätzliche Aufträge in allen vier Bereichen sowie über neue Kooperationen. Weil die meisten neuen Projekte sehr weit gediehen sind, werden die Kosten der Innovationsoffensive ab dem zweiten Halbjahr sinken. Auch dürften die Investitionen für die neuen Technologie-Plattformen sukzessive zurückgehen, da erste Projekte die Serienreife erreicht haben. Wir sind zuversichtlich, dass bereits im zweiten Halbjahr der Umsatz deutlich steigen und sich der operative Cashflow erheblich verbessern wird. Sollten wir die geplanten Projekte und Aufträge wie erwartet umsetzen können, könnte Nanogate im zweiten Halbjahr ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis (EBIT) erreichen. Dafür setzen wir an allen Stellschrauben im Unternehmen an. Auch einzelne Maßnahmen zur Kostenreduktion werden zur Ergebnisverbesserung beitragen. Die mittel- und langfristigen Perspektiven von Nanogate sind ungeachtet der temporären Umsatzschwäche unverändert gut. Das umfassende Anwendungsportfolio sichert das Geschäft ab. Zugleich verbessern zusätzliche Lösungen und die internationale Markterschließung das Absatzpotenzial mittel- und langfristig erheblich. Nanogate wird somit deutlich gestärkt aus der Krise hervorgehen. Somit schafft Nanogate die Voraussetzungen, zeitnah in die Gewinnzone zurückkehren, sofern sich das konjunkturelle Umfeld wie erwartet weiter verbessert. Nanogate ist gerüstet und entsprechend durchfinanziert. Mit Innovationen ermöglichen wir unseren Kunden Wettbewerbsvorsprung durch leistungsfähigere Produkte, eine kostengünstige Herstellung oder durch Umweltvorteile. Diese Vorteile sichern sowohl das Wachstum unserer Kunden als auch das von Nanogate. Wir sind optimistisch, dass sich Technologieentwicklung und Markterschließung auszahlen werden. Gepaart mit der hohen Finanzkraft und dem Seriengeschäft kann Nanogate mittel- und langfristig neue Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis erzielen.

Ihr



Ralf Zastrau (CEO)



Michael Jung (COO)



Ralf Zastrau (CEO)



Michael Jung (COO)

Zwischenbericht



Leistungsprofil des Nanogate-Konzerns

Der Nanogate-Konzern (Nanogate) ist ein international agierender Enabler und erschließt für Unternehmen unterschiedlicher Branchen die vielfältigen Möglichkeiten der Nanotechnologie. Nanogate verfügt über ein breites Know-how-Spektrum in den Bereichen physikalische und chemische Nanotechnologie. Mit dem Wissen um die Eigenschaften von nanostrukturierten Materialien und dem Prozess- und Engineering-Know-how ermöglicht (englisch: to enable) Nanogate den Kunden den Zugang zu dieser Querschnittstechnologie. Ziel ist es, Produkte durch den Einsatz der Nanotechnologie zu verbessern und damit die Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft der Nanogate-Kunden zu steigern. Als „Enabler“ bildet Nanogate die zentrale Schnittstelle zwischen den Herstellern der Ausgangsstoffe und den Anbietern innovativer industrieller Produkte.

Der Nanogate-Konzern besteht aus der Muttergesellschaft Nanogate AG, Göttelborn, und den drei Beteiligungsunternehmen Nanogate Advanced Materials GmbH (NAM), Göttelborn, der Holmenkol AG (Holmenkol), Ditzingen, mit ihren Tochtergesellschaften, und der FNP GmbH (FNP), Göttelborn.

Operativ konzentriert sich die Muttergesellschaft, Nanogate AG, primär auf das Segment Multifunctional Surfaces. Dieses Geschäftsfeld beinhaltet im Wesentlichen die Veredelung von unterschiedlichen Produkten mithilfe der Nanotechnologie – vornehmlich aus den Bereichen Gebäude/Interieur, Automobil-/Maschinenbau und Funktionelle Textilien. An der Holmenkol AG, Ditzingen, hält die Nanogate AG eine Beteiligung von 50,01 Prozent. Die Gesellschaft wird seit September 2008 vollkonsolidiert. Holmenkol ist ein Traditionsunternehmen mit mehr als 85-jähriger Kompetenz, besonders im Wintersport. Das Unternehmen wird als strategischer Partner der Nanogate AG im Bereich „Sport/ Freizeit“ aufgebaut und soll zum international führenden Anbieter für Sportoberflächen weiterentwickelt werden. Hierzu werden gegenwärtig das Produktsortiment und die Technologiekompetenz deutlich erweitert – beispielsweise im neuen Bereich „Aquatic“ (Wassersport). Die FNP GmbH, Göttelborn, wurde im November 2008 gegründet und ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Nanogate AG. Ihr Geschäft konzentriert sich auf Produkte im Bereich Sport/Freizeit. Während sich Holmenkol auf das Premiumsegment fokussiert, soll die FNP GmbH neue Segmente im Volumenmarkt erschließen. Daher wurde zeitgleich im November 2008 die Traditionsmarke Feldten erworben, unter deren Namen bereits seit mehr als 120 Jahren Pflegeprodukte für Sport- und Freizeitprodukte vertrieben werden. Nanogate, Holmenkol und FNP kooperieren eng bei der Technologie- und Produktentwicklung sowie der Markterschließung.

Darüber hinaus entwickelt die Nanogate AG im Segment Advanced Applications auch ausgewählte neue, komplexe Anwendungen. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Projekte im Bereich Optik. Die Nanogate Advanced Materials GmbH, Göttelborn, ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Nanogate AG. Die Beteiligung wird voll konsolidiert und ist dem Segment Advanced Applications zugeordnet. Die Gesellschaft beschäftigt sich hauptsächlich mit komplexen Anwendungen und Systemen für volumenstarke, hochspezialisierte Märkte, vor allem nanostrukturierte Hochleistungsoptiken.

Wichtige Ereignisse im ersten Halbjahr 2009

Nanogate war im Februar 2009 erneut auf der „nano tech“ in Tokio, der weltweit wichtigsten Messe für die Nanotechnologie-Branche, vertreten. Erstmals mit eigenem Stand präsent, startete in Tokio die Markteinführung der Produktfamilie nanoGlide® für den asiatischen Markt. Diese Produktfamilie richtet sich vorrangig an Komponentenhersteller des Maschinen- und Anlagenbaus. nanoGlide® verbessert die Gleiteigenschaften von metallischen Elementen. Durch verminderten Widerstand steigt die Energieeffizienz der durch Nanogate veredelten Maschinen.

Im März startete Nanogate eine Innovationsoffensive, um zusätzliche Absatzchancen zu erschließen. Dadurch ermöglicht Nanogate seinen Kunden, wichtige Umsatz- und Ertragsvorteile zu erzielen. Den Auftakt der Innovationsoffensive bildeten neue Anwendungen im Bereich Funktioneller Textilien. Dabei werden Oberflächen mit einer neuen Schutzschicht veredelt, welche die Schmutzanhaftung deutlich reduziert. Weitere Innovationen sind beispielsweise im Bereich Automobil- und Maschinenbau geplant, um die Energieeffizienz zu verbessern. Neue Lösungen und Anwendungen sollen auch im Bereich Luftreinhaltung oder Gebäudeschutz vorgestellt werden.

Ebenfalls seit März stattet Nanogate den Opel Insignia, das „Auto des Jahres 2009“, mit einer neuartigen Schutzschicht für Sitzpolster aus. Die Nanogate-Technologie „Top Tec“ verhindert, dass Schmutz oder Flüssigkeiten wie Kaffee, Ketchup oder Öl ins Gewebe eindringen und den Stoff verunreinigen. Nanogate hat für diese Versiegelung eine weltweite Serienfreigabe von General Motors erhalten, damit langfristig auch andere Marken des US-Konzerns die Technologie nutzen können.

Im April hat Nanogate begonnen, den österreichischen Einzelhandel zu erschließen. Mehrere Textilpflegeprodukte sind in den Supermarktketten der REWE-Gruppen (BILLA, BIPA, Merkur, Sutterlüty) erhältlich. Die Vermarktung erfolgt unter der Marke Feldten, die Nanogate im November 2008 erworben hatte.

Ebenfalls im April unterzeichnete Nanogate auf der Hannover Messe eine Kooperationsvereinbarung mit der Special Coatings GmbH & Co. KG. Ziel ist es, neue Lösungen für den Markt der Massenklein- teilbeschichtung, etwa von hochwertigen Schrauben oder elektronischen Bauteilen, zu entwickeln. Zugleich wurden zahlreiche neue Lösungen vorgestellt, etwa zur Veredelung von Kunststoffoberflächen. Erste Anwendung: Helmvisiere für professionelle Anwender.

Im Juni veröffentlichte Nanogate die Ergebnisse einer ersten Auswertung zur Wirksamkeit der Oberflächenversiegelung NanoGuard®: Beim Referenzprojekt, Europas längstem Stadttunnel in Stockholm, halbierte sich der Reinigungsaufwand, nachdem Tunnelwände und Betonleitplanken mit NanoGuard® versiegelt worden waren. Darüber hinaus wurde als Folgeprojekt die Oberflächenversiegelung auch bei der schwedischen Botschaft in Washington und somit erstmals großflächig auf Naturstein eingesetzt.

Bei Entwicklung und Vermarktung zusätzlicher Anwendungen, auch auf Basis der neuen Technologie- Plattformen, kommt Nanogate planmäßig voran und konzentriert sich fortan auf die drei zukunfts- trächtigen Kompetenzfelder:

- Der Bereich Energieeffizienz umfasst beispielsweise Anwendungen für effizientere Wärmetauscher in Heizungsanlagen (realisiert mit Bosch) und Lösungen, welche die Gleiteigenschaften von metallischen Substraten verbessern (nanoPlating®). Weitere Lösungen sollen noch dieses Jahr in der Serie realisiert werden.
- Auch im Bereich Luftfiltration sollen erste Anwendungen von Kunden in der Serie eingeführt werden, auch auf Basis der Nanogate-Technologie N_Charge®. Mittlerweile bietet Nanogate eine Reihe innovativer Filtersysteme an, die nicht nur leistungsfähiger sind, sondern auch längere Standzeiten haben oder zusätzlich einen antibakteriellen Schutz beinhalten.





- Im Bereich Lichtlenkung – auf Basis der wegweisenden Optiktechnologie Dotfarm®-Optics – zur effizienten Nutzung von Licht und besseren Lichtlenkung soll zeitnah die Produktreihe für eine erste Anwendung erreicht werden.

Vom nächsten Jahr an wird sich der Investitionskurs auszahlen: 2010 will Nanogate erste signifikante Umsatz- und Ergebnisbeiträge mit Anwendungen aus den drei neu geschaffenen Kompetenzfeldern erzielen. In diesem Zusammenhang wird auch der bisherige Mitteleinsatz für die Entwicklung schrittweise zurückgehen; mit erheblichen Aufwand und Investitionen ist nur noch im Bereich Lichtlenkung zu rechnen.

Umsatz- und Ertragslage

Nanogate hat in der aktuellen Finanz- und Konjunkturkrise Stärke bewiesen. Dennoch war die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr kundenseitig von der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung sowie unternehmensseitig von der geplanten internationalen Markterschließung und Technologieentwicklung geprägt. Das Interesse an den Lösungen und Anwendungen von Nanogate ist nach wie vor hoch, gleichwohl ging der Absatz im ersten Halbjahr erwartungsgemäß zurück.

In Summe verringerte sich der Konzernumsatz im ersten Halbjahr auf 4,09 Mio. Euro (Vj: 4,82). Darin spiegelt sich der deutliche Rückgang im hochmargigen Bereich Automobil-/Maschinenbau sowie im Bereich Gebäude/Interieur, den weltweit am stärksten von der Wirtschaftskrise betroffenen Branchen, wider. Zum Teil gingen die Auftragsvolumina im deutlich zweistelligen Prozentbereich zurück. Die Druckindustrie, die branchenweit kaum neue Maschinen verkaufen konnte, brach für Nanogate temporär als Absatzmarkt völlig weg. Auch mittelständische Kunden, die von der Krise besonders stark betroffen waren, reduzierten teilweise ihre Aufträge oder verschoben sie. Der Umsatz im Kerngeschäft Multifunctional Surfaces reduzierte sich auf 4,02 Mio. Euro (Vj: 4,53). Im Zukunftsgeschäft Advanced Applications betrug der Umsatz 0,06 Mio. Euro (Vj: 0,29). Hier konzentriert sich die Gesellschaft vor allem auf komplexe Anwendungen im Optik-Bereich, die zukünftig zum Wachstum beitragen sollen. Die Entwicklung der Technologie-Plattform kommt planmäßig voran, sodass mit ersten nennenswerten Umsätzen vom Jahr 2010 an zu rechnen ist. Der Anteil des Auslandsgeschäfts blieb mit 40,8 Prozent (Vj: 41,8), entsprechend 1,67 Mio. Euro (Vj: 2,0), annähernd stabil. Die Gesamtleistung (Umsatz, Bestandsveränderungen, aktivierte Eigenleistungen und sonstige betriebliche Erträge) verminderte sich auf 5,71 Mio. Euro (Vj: 7,15).

Nanogate hat ungeachtet der temporären Umsatzdelle wie geplant die internationale Markterschließung sowie die Technologieentwicklung vorangetrieben, um seine Marktposition langfristig auszubauen. Der Materialaufwand betrug im Berichtszeitraum 1,62 Mio. Euro (Vj: 1,51) – der Anstieg resultiert aus dem zeitweilig veränderten Produktmix. Aufgrund des Umsatzrückgangs im industrienahen Geschäft erhöhte sich die Materialaufwandsquote (Materialaufwand zu Umsatz) auf 39,6 Prozent (Vj: 31,3). Der Rohertrag (inklusive aktivierte Eigenleistungen) belief sich auf 4,09 Mio. Euro (Vj: 5,64). Um die mittel- und langfristigen Ziele zu erreichen, investierte Nanogate in zusätzliche Mitarbeiter, vor allem im Vertrieb und in der Technologieentwicklung. Somit stieg der Personalaufwand auf 2,64 Mio. Euro (Vj: 2,05), die Personalaufwandsquote (Personalaufwand zu Umsatz) auf 64,7 Prozent (Vj: 42,6). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen spiegeln ebenfalls den Expansionskurs wider, den Nanogate mit Blick auf künftige Umsätze und Erträge verfolgt. Sie erhöhten sich auf 3,07 Mio. Euro (Vj: 2,66). Die im Vergleichszeitraum höheren sonstigen betrieblichen Erträge resultierten zu einem größeren Teil aus der Holmenkol-Transaktion.

Die Ergebnisentwicklung von Nanogate ist von der aktuellen, aber – aus unserer Sicht temporär begrenzten – Umsatzschwäche sowie den hohen Investitionen für Vertrieb und Technologie geprägt. Daher verringerte sich das Konzern-EBITDA auf -1,57 Mio. Euro (Vj: 1,1). Dementsprechend erhöhten

sich die Abschreibungen planmäßig auf 0,44 Mio. Euro. Das EBIT (inkl. Zinsertrag, ohne Zinsaufwand) belief sich auf -2,01 Mio. Euro (Vj: 0,86). Mit Blick auf die Finanzierungsstruktur der Holmenkol AG, die branchentypisch von Fremdkapital geprägt ist, weist Nanogate künftig das EBIT als zentrale Steuerungsgröße aus. Der Zinsaufwand erhöhte sich konsolidierungsbedingt. Das EBT betrug -2,16 Mio. Euro (Vj: 0,78). Das Periodenergebnis nach Steuern und Anteilen Dritter lag bei -1,25 Mio. Euro (Vj: 0,69). Der Konzern konzentriert sich derzeit darauf, die Absatzpotenziale massiv auszuweiten und nimmt daher diese kurzfristige Ergebnisschwäche in Kauf. Das Ergebnis je Aktie für das erste Halbjahr verminderte sich auf -0,66 Euro (Vj: 0,36). Bedingt durch den Gewinnvortrag aus dem Vorjahr wurde ein Bilanzgewinn in Höhe von 1,36 Mio. Euro (Vj: 3,06) ausgewiesen.



Vermögens- und Finanzlage

Der Konzern ist finanziell gut für den weiteren geplanten Wachstumskurs gerüstet. Zum Stichtag 30. Juni 2009 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 5,62 Mio. Euro (31.12.2008: 8,48). Zudem sicherte sich Nanogate im August eine zinsgünstige langfristige Finanzierung durch ein KfW-Darlehen (siehe auch Nachtragsbericht). Nahezu unverändert blieb die Eigenkapitalquote mit 67,5 Prozent (31.12.2008: 69,3). Die Bilanzsumme belief sich auf 31,31 Mio. Euro (31.12.2008: 32,57), der Rückgang ist im Wesentlichen auf Konsolidierungseffekte sowie den Halbjahresverlust zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich konsolidierungsbedingt auf 12,04 Mio. Euro (31.12.2008: 10,76). Der Wert der Sachanlagen stieg angesichts des laufendenden Investitionskurses auf 5,41 Mio. Euro (31.12.2008: 5,08).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich stichtagsbedingt auf 1,6 Mio. Euro (31.12.2008: 2,9). Bislang verzeichnete Nanogate keine nennenswerten Zahlungsausfälle. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen bei 1,02 Mio. Euro (31.12.2008: 1,70), die Vorräte bei nahezu konstant 2,13 Mio. Euro (31.12.2008: 2,17). Die kurzfristigen Rückstellungen erhöhten sich auf 0,48 Mio. Euro (31.12.2008: 0,25 Mio. Euro) und spiegeln die konservative Geschäftspolitik und Risikoversorge wider.

Aufgrund des anhaltend hohen Expansionstempos und der vorübergehenden Umsatzschwäche belief sich der operative Cashflow im ersten Halbjahr auf -1,16 Mio. Euro (Vj: 0,03). Der Cashflow aus Investitionen reflektiert den langfristigen Wachstumskurs und erreichte -2,0 Mio. Euro (Vj: -1,98). Die Umsatzbelegung und erwartungsgemäß niedrigere Investitionen ermöglichen im zweiten Halbjahr eine deutliche Verbesserung. Mit -0,31 Mio. Euro lag der Cashflow aus Finanzierung auf Vorjahresniveau (Vj: -0,37).

Mitarbeiter

Im Berichtszeitraum stieg die Zahl der Mitarbeiter (durchschnittlich) konzernweit auf 74 (Vj: 67). Vor allem im Vertriebs- und Technologiebereich wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Darüber hinaus erhöhte sich die Mitarbeiterzahl auch durch Konsolidierungseffekte. Der Umsatz je Mitarbeiter betrug im ersten Halbjahr rund 55.000 Euro. Derzeit beschäftigt das Unternehmen acht Auszubildende.

Seit September 2009 nutzt Nanogate das Instrument der Kurzarbeit aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung in den von Nanogate adressierten Branchen. Da es sich aus Sicht der Gesellschaft um ein zeitlich begrenztes Problem handelt, sollen die Kapazitäten nicht durch Arbeitsplatzabbau reduziert werden. Vielmehr möchte Nanogate den kompetenten Mitarbeitern eine langfristige Perspektive bieten und die hochwertigen Arbeitsplätze erhalten. Nanogate wird den tatsächlichen Bedarf kontinuierlich prüfen und – sobald es die Marktgegebenheiten zulassen – so schnell wie möglich zu normaler Auslastung zurückzukehren. Management und Vorstand beteiligen sich an den Maßnahmen und leisten einen freiwilligen Gehaltsverzicht von 10 Prozent bei voller Arbeitsleistung.

Risikobericht

Die Risikosituation hat sich im Vergleich zu der im Geschäftsbericht für das Jahr 2008 dargestellten Lage nicht wesentlich verändert.

Nachtragsbericht

Im Juli zählte Nanogate zu den Gründern der Aktionsgemeinschaft „Anti-Graffiti“ als Teil des Landesprogramms „NanoSafe Saarland“, ein Projekt aus dem Konjunkturpaket des Saarlandes. Schwerpunkt sind nachhaltige und umweltschonende Sanierungen, die Fassaden vor Veralkung, Vermoosung sowie vorsätzlicher Verschmutzung, vor allem durch Graffiti, schützen.

Mit einem zinsgünstigen Darlehen sicherte Nanogate im August die langfristige und unabhängige Finanzierung des geplanten Wachstumskurses. Das KfW-Darlehen aus dem ERP-Innovationsprogramm hat ein Volumen von drei Mio. Euro bei einer Laufzeit von zehn Jahren und ist in den ersten Jahren tilgungsfrei. Der Zinssatz von rund 4,5 Prozent ist über die gesamte Laufzeit festgeschrieben; Nanogate kann die Mittel bedarfsgerecht und ohne Bereitstellungskosten abrufen. Die Vereinbarung wurde über die Nanogate-Hausbanken SaarLB und Saarländische Investitionskreditbank AG abgewickelt.

Dank einer umfassenden strategischen Kooperation mit dem spezialisierten Nanotechnologieunternehmen sarastro GmbH kann Nanogate künftig Materialien mit neuen biologischen Eigenschaften ausstatten und so antimikrobielle, extrem hygienische Oberflächen erzeugen. Bis Ende 2010 sollen erste gemeinsame Produkte der beiden saarländischen Unternehmen in den Bereichen Gebäude/Interieur, Sport/Freizeit und Automobil/Maschinenbau auf den Markt gebracht werden.

Prognosebericht

Im ersten Halbjahr 2009 steckte die Weltwirtschaft in der stärksten Rezession der vergangenen Jahrzehnte. In den Industrienationen, vor allem in Deutschland und den USA, ging die Wirtschaftsleistung erheblich zurück. Besonders betroffen waren der Automobil- und Maschinenbau sowie andere industrielle Anwendungen, während der private Konsum weitestgehend stabil blieb. Mittlerweile zeichnet sich eine Trendwende ab: In Deutschland ist im zweiten Quartal das Brutto sozialprodukt wieder gestiegen, auch weitere wichtige Konjunktur-Indikatoren deuten auf ein Ende der Rezession hin. Als Querschnittstechnologie ist die Nanotechnologie vom Konjunktur einbruch weniger stark betroffen, da sie Unternehmen aus unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft Wettbewerbsvorteile ermöglicht – durch leistungsfähigere Produkte, kostengünstigere Produktion oder durch umweltfreundliche Werkstoffe.

Die strategische Ausrichtung als Enabler hat sich für Nanogate in diesem Umfeld bewährt. Der Konzern stellt die Schnittstelle zwischen den Anbietern der Ausgangsstoffe und der Industrie als Kunden dar und schafft so für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen Wettbewerbsvorsprung durch Innovation. Die Verträge mit REWE in Österreich und die Partnerschaft mit Opel bestätigen die gute Positionierung. Somit hat Nanogate im ersten Halbjahr neue Kunden gewonnen und das Absatzpotenzial weiter erhöht. Gleichwohl konnte sich Nanogate dem schwierigen Umfeld, gerade im Bereich Automobil-/Maschinenbau sowie im Bereich Gebäude/Interieur, nicht entziehen. Impulse kamen wie erwartet aus dem Bereich Sport/Freizeit.

Auch in diesem Umfeld setzt Nanogate seine Wachstumsstrategie unvermindert fort. Um neue Absatzmärkte zu erschließen, läuft derzeit eine umfassende Innovationsoffensive. Davon wird der Konzern mittel- und langfristig profitieren, sobald sich die Innovationsbereitschaft der Industrie wieder verbessert. Parallel kommen Entwicklung und Markteinführung neuer Anwendungen und Technologie-Plattformen im Rahmen der drei Kompetenzfelder planmäßig voran. Auch die internationale Markterschließung läuft wie geplant weiter. Diese drei Bausteine sowie mögliches Wachstum über Akquisitionen und Beteiligungen sind die Basis für die weitere Entwicklung. Sie sollen Nanogate mittel- und langfristig erhebliches Umsatz- und Ergebnispotenzial eröffnen. Bereits im zweiten Halbjahr werden die Kosten für die gestartete Innovationsoffensive zurückgehen. Zugleich sinkt der Entwicklungsaufwand kontinuierlich. Zudem dämpfen die schlanke Kostenstruktur sowie singuläre Kosteneinsparungen den Ergebnisrückgang.

Nanogate konzentriert sich derzeit auf seine Expansionsstrategie mithilfe der Technologiekompetenz. Kurzfristige Gewinnmaximierung durch abrupte Cost-Cutting-Programme würde die langfristigen Chancen deutlich mindern. Trotz der Ungewissheit über die künftige Konjunktorentwicklung geht Nanogate davon aus, dass das zweite Halbjahr besser ausfallen wird als das erste Halbjahr. Denn das Interesse an Lösungen von Nanogate ist unverändert hoch. Nach einem schwachen Juni ziehen seit Juli Umsätze und Auftragseingang wieder deutlich an und bestätigen somit unsere strategische Ausrichtung. Derzeit laufen zahlreiche Gespräche über zusätzliche Aufträge. Umsatz und operativer Cashflow sollten sich daher im zweiten Halbjahr im Vergleich zum ersten Halbjahr deutlich verbessern. Wenn die avisierten Projekte und Aufträge wie geplant umgesetzt werden können, könnte Nanogate für das zweite Halbjahr noch ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis (EBIT inkl. Zinsertrag, ohne Zinsaufwand) erreichen. Die mittel- und langfristigen Perspektiven von Nanogate sind ungeachtet der temporären Schwäche unverändert gut. Der Konzern ist strategisch gut aufgestellt und verfügt über eine hohe Innovationskraft. Das umfassende Anwendungsportfolio mit zahlreichen Produkten in der Serienfertigung sichert das Geschäft ab. Zugleich verbessern zusätzliche Lösungen, gerade im Bereich der drei neuen Kompetenzfelder, sowie die internationale Markterschließung das Absatzpotenzial mittel- und langfristig erheblich. Nanogate wird somit deutlich gestärkt aus der Krise hervorgehen. Bereits 2010 werden sich die derzeitigen Projekte signifikant positiv auf Umsatz und Ergebnis auswirken. Somit sollte Nanogate nach jetzigem Stand zeitnah wieder seinen profitablen Wachstumskurs aufnehmen, sofern sich das konjunkturelle Umfeld wie erwartet weiter verbessert.

Saarbrücken, im September 2009

Ralf Zastrau
Vorsitzender des Vorstands/CEO

Michael Jung
Vorstand/COO



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2009

	30.06.2009	30.06.2008
	2009	2008
	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	4.087	4.817
Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-93	-203
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.229	1.023
Sonstige betriebliche Erträge	484	1.514
Finanzerträge	53	164
Materialaufwand	-1.618	-1.508
Personalaufwand	-2.643	-2.053
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.066	-2.658
EBITDA	-1.567	1.096
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-440	-237
EBIT	-2.007	859
Zinsaufwendungen	-156	-78
Ergebnis vor Ertragsteuern	-2.163	781
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	672	-120
Konzernergebnis vor Ergebnis Anderer	-1.491	661
Verlustzuweisung an Anteilseigner	0	0
Ergebnisanteil Minderheitsgesellschafter	245	26
Ergebnisanteil Eigenkapitalgeber	-1.246	687
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	2.609	2.375
Einstellung in die Gewinnrücklage	-	-
Bilanzgewinn	1.363	3.062
Ergebnis je Aktie in EUR		
Ergebnis je Aktie unverwässert (EUR)	-0,66	0,36
Ergebnis je Aktie verwässert (EUR)	-0,66	0,36
gewogener Durchschnitt der Stückaktien		
unverwässert	1.900.000	1.900.000
verwässert	1.900.000	1.900.000

Konzern-Bilanz der Nanogate AG

zum 30. Juni 2009

Aktiva	30.06.2009	31.12.2008
	TEUR	TEUR
<u>Langfristige Vermögenswerte</u>		
Immaterielle Vermögenswerte	12.044	10.763
Sachanlagen	5.412	5.076
Finanzielle Vermögenswerte	700	598
Sonstige Vermögenswerte	69	17
Latente Steueransprüche	2.912	1.918
	21.137	18.372
<u>Kurzfristige Vermögenswerte</u>		
Vorräte	2.125	2.166
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.599	2.868
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	26	58
Sonstige Vermögenswerte	661	382
Forderungen aus Ertragssteuern	142	242
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.623	8.477
	10.176	14.193
	31.313	32.565

Konzern-Bilanz der Nanogate AG

zum 30. Juni 2009

<i>Passiva</i>	30.06.2009	31.12.2008
	TEUR	TEUR
<u>Eigenkapital</u>		
Gezeichnetes Kapital	1.900	1.900
Kapitalrücklage	14.669	14.594
Gewinnrücklage	1.331	1.331
Konzernbilanzergebnis	1.363	2.609
Anteile anderer Gesellschafter	1.887	2.136
	21.150	22.570
<u>Langfristige Schulden</u>		
Finanzverbindlichkeiten	1.425	1.450
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57	76
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.924	1.960
Rückstellungen	31	23
Sonstige Verbindlichkeiten	309	293
Latente Steuerverbindlichkeiten	2.917	2.650
	6.663	6.452
<u>Kurzfristige Schulden</u>		
Finanzverbindlichkeiten	1.145	725
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	962	1.623
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	375	349
Rückstellungen	484	251
Sonstige Verbindlichkeiten	534	595
	3.500	3.543
	31.313	32.565

Konzern-Kapitalflussrechnung der Nanogate AG (nach IFRS)

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2009

	1.1.-30.6.2009	1.1.-30.6.2008
	TEUR	TEUR
Ergebnis vor Ertragsteuern	-2.163	783
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	440	237
Ab-/Zunahme der Rückstellungen	234	-107
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-	-617
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	115	-526
Zu-/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.161	-1
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-943	321
Zwischensumme	-1.156	90
Ertragsteuerzahlungen	-1	-63
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.157	27
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens und auf aktivierte Aufwendungen	-	1
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen und in Sachanlagen	-1.857	-1.753
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-145	-277
Einzahlungen aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen	-	2.137
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen	-	-2.086
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.002	-1.978
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	330	-
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-25	-367
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	305	-367
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-2.854	-2.318
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	8.477	12.378
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.623	10.060
Eingezahlte Zinserträge	93	136
Gezahlte Zinsaufwendungen	78	35
Gezahlte Ertragsteuern	1	63
Gezahlte/erhaltene Dividenden	-	-

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung der Nanogate AG

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2009

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Konzernbilanzgewinn/-verlust	Anteile der Konzernmutter	Fremdanteil	Konzern-eigenkapital
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand am 31.12.2006	1.900	13.785	581	1.079	17.345	1.176	18.521
Zuzahlung in das Eigenkapital						222	222
Gewährung von Aktienoptionen		44			44		44
Erg.anteil Eigenkapitalgeber für die Zeit vom 1.1.-31.12.2007				1.296	1.296	-98	1.198
Stand am 31.12.2007	1.900	13.829	581	2.375	18.685	1.300	19.985
Einstellung in Kapitalrücklage aufgrund Übernahme Minderheitsgesellschafter		743			743		743
Anteilswerb von Minderheitsgesellschafter						-1.274	-1.274
Minderheitsanteile aus Unternehmenszusammenschlüssen						2.414	2.414
Gewährung von Aktienoptionen		22			22		22
Einstellung in die Gewinnrücklage (Beschluss der HV vom 24. Juni 2008)			750	-750			
Erg.anteil Eigenkapitalgeber für die Zeit vom 1.1.-31.12.2008				984	984	-304	680
Stand am 31.12.2008	1.900	14.594	1.331	2.609	20.434	2.136	22.570
Eigenkapitalbeschaffungskosten		-15			-15	-15	-30
Gewährung von Aktienoptionen		90			90	11	101
Erg.anteil Eigenkapitalgeber für die Zeit vom 1.1.-30.6.2009				-1.246	-1.246	-245	-1.491
Stand am 30.6.2009	1.900	14.669	1.331	1.363	19.263	1.887	21.150

Konzern-Anhang der Nanogate AG

Die Konzernbilanz, Konzern-GuV, Konzernkapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung per 30.06.2009 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 2008 (gemäß IFRS) aus. Die Zahlen sind ungeprüft. In den Konzernzahlen der Nanogate AG sind die Nanogate Advanced Materials GmbH (vollkonsolidiert), die Holmenkol AG (vollkonsolidiert) und die Holmenkol Gesellschaft mbH, Lauterach, Österreich (vollkonsolidiert) einbezogen. Alle Angaben in Euro erfolgen in der Einheit Tausend Euro („TEUR“) bzw. in der Einheit Millionen Euro („Mio. Euro“).

Adressen:

Nanogate AG
Zum Schacht 3
D-66287 Göttingen, Deutschland
Telefon: +49(0)6825-9591-0
Fax: +49(0)6825-9591-852
Email: info@nanogate.com
www.nanogate.com

Ansprechpartner Investor Relations
Cortent Kommunikation AG
Christian Dose
Telefon: +49(0)69-57 70 300-0
Fax: +49(0)69-57 70 300-10
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



Nanogate AG
Zum Schacht 3, 66287 Göttelborn, Germany
Telefon: +49(0)6825-9591-0, Fax: +49(0)6825-9591-852
Email: info@nanogate.com
www.nanogate.com