



PRESSEMITTEILUNG

Nanogate erreicht Umsatzsprung – Operatives Ergebnis wächst überproportional – Auftragsbasis gesteigert

Umsatz steigt im ersten Halbjahr 2014 um 12,4 Prozent auf 27,2 Mio. Euro, EBITDA legt überproportional um 16,6 Prozent auf 3,5 Mio. Euro zu – Prognose 2014: Umsatz soll Marke von 60 Mio. Euro signifikant übertreffen, EBITDA-Anstieg auf rund 7 Mio. Euro erwartet – Integration der neuen Beteiligung Vogler GmbH – Technologie- und Vertriebsoffensive für Metallanwendungen gestartet

Göttelborn, 24. September 2014. Die Nanogate AG (ISIN DE000A0JKHC9), ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen, hat im ersten Halbjahr 2014 das operative Ergebnis (EBITDA) stärker als den Umsatz gesteigert und damit ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Das Konzern-EBITDA erhöhte sich überproportional um 16,6 Prozent auf 3,5 Mio. Euro, während das Konzern-Umsatzvolumen um 12,4 Prozent auf die Rekordmarke von 27,2 Mio. Euro stieg. Auch für das Gesamtjahr erwartet Nanogate eine dynamische Geschäftsentwicklung und einen weiteren Ausbau der Marktposition: Die Gesellschaft rechnet mit einem Umsatzanstieg auf signifikant mehr als 60 Mio. Euro, während das operative Ergebnis (EBITDA) rund 7 Mio. Euro erreichen soll. Zum Erfolg im zweiten Halbjahr wird erstmals die neue Tochtergesellschaft Vogler GmbH beitragen.

Ralf Zastrau, Vorstandsvorsitzender der Nanogate AG: „Nanogate ist äußerst schwungvoll ins Geschäftsjahr 2014 gestartet. Der Konzern erzielte einen Umsatzsprung und verbesserte das operative Ergebnis (EBITDA) überproportional, so das wir erneut Bestwerte erreichen. Wir verspüren viel Rückenwind. Das Interesse an unseren Systemen für Hochleistungsoberflächen



ist anhaltend hoch. Wir sind daher auch für das Gesamtjahr sehr zuversichtlich gestimmt. Operativ und strategisch wurden unsere internen Erwartungen übertroffen. Der Konzern hat dieses Jahr wichtige strategische Weichen gestellt. Dazu zählen vor allem der Start des neuen Wachstumsprogramms Phase5 und die Übernahme des Oberflächen-Spezialisten Vogler. Nanogate verzeichnet bislang eine hervorragende Geschäftsentwicklung.“

Starkes organisches Wachstum im ersten Halbjahr

Im ersten Halbjahr verzeichnete Nanogate konzernweit eine starke Nachfrage und erreichte einen Umsatzsprung. Die Rohertragsmarge und das operative Ergebnis (EBITDA) verbesserten sich. Zum guten Abschneiden trugen neue Aufträge sowie der Start der Serienproduktion für mehrere Projekte bei, die 2013 gewonnen wurden. Besonders erfreulich entwickelten sich die beiden strategischen Wachstumsfelder Advanced Metals und Advanced Polymers. Dazu zählt der erste internationale Auftrag für Energieeffizienzschichten, die in Wärmetauschern bei Heizungen zum Einsatz kommen. Und angesichts der hohen Nachfrage für Glazing-Komponenten wird die Kapazität im neu eröffneten Kompetenzzentrum für innovative Kunststoffe mit glasartigen Eigenschaften bis Anfang nächsten Jahres mehr als verdoppelt.

Insgesamt steigerte die Gesellschaft den Konzern-Umsatz um 12,4 Prozent auf 27,2 Mio. Euro (Vorjahr: 24,2), obwohl einige umsatzstarke Projekte bereits 2013 umgesetzt wurden und zu Vorzieheffekten führten. Die Konzern-Gesamtleistung legte auf 29,2 Mio. Euro (Vj: 26,4) zu. Die Rohertragsmarge (im Vergleich zur Gesamtleistung) erhöhte sich auf 67,8 Prozent (Vj: 66,5). Der Anstieg resultiert aus einem verbesserten Produkt- und Auftragsmix. Das operative Ergebnis (EBITDA) 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 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, wären operatives Ergebnis (EBITDA) und EBITDA-Marge deutlich höher ausgefallen. Das Konzern-EBIT erhöhte sich auf 1,2 Mio. Euro (Vj: 1,1). Das Konzernergebnis belief sich auf 0,4 Mio. Euro (Vj: 0,5) und



war trotz der Investitionen und einmaliger Transaktionskosten nahezu unverändert.

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 belief sich im ersten Halbjahr auf 0,3 Mio. Euro (Vj: -0,2) und spiegelt die laufende Wachstumsstrategie mit der internationalen Markterschließung wider. 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.

Ausblick 2014: Profitabler Wachstumskurs soll sich fortsetzen

Für das Gesamtjahr ist der Konzern zuversichtlich gestimmt. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage dürfte das organische Wachstum erneut im zweistelligen Prozent-Bereich 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“, erläutert Nanogate-CEO Zastrau.



Nanogate auf Twitter: http://twitter.com/nanogate_ag

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Christian Dose (Finanzpresse und Investoren)
Cortent Kommunikation AG
Tel. +49/ (0)69/5770300-0
nanogate@cortent.de

Nanogate AG
Zum Schacht 3
D-66287 Göttelborn
www.nanogate.com

Liane Stieler-Joachim

Nanogate AG
Tel. +49/(0) 6825-9591-220
liane.stieler-joachim@nanogate.com

Nanogate AG:

Nanogate ist ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen. Die Unternehmensgruppe mit Sitz in Göttelborn (Saarland) ermöglicht die Programmierung und Integration von zusätzlichen Funktionen (z.B. antihaftend, kratzfest, korrosionsschützend) in Materialien und Oberflächen. Getreu dem Claim „A world of new surfaces“ erschließt Nanogate für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen die vielfältigen Möglichkeiten, die sich aus multifunktionalen Oberflächen auf Basis neuer Materialien ergeben.

Nanogate stellt seinen Kunden technologisch und optisch hochwertige Systeme zur Verfügung. Dazu nutzt das Unternehmen sein umfangreiches Know-how bei innovativen Werkstoffen, inklusive der vorhandenen Kompetenzen bei Nanomaterialien, -oberflächen und -strukturen. Ziel ist es, Produkte und Prozesse der Kunden durch Hochleistungsoberflächen zu verbessern sowie Umweltvorteile zu erzielen. Der Konzern konzentriert sich auf die vier Branchen Automobil/Transport, Maschinen-/Anlagenbau, Gebäude/Interieur und Sport/Freizeit sowie die strategischen Wachstumsfelder Advanced Polymers und Advanced Metals. Nanogate verfügt über eine einzigartige und langjährige Material- und Werkstoff-Kompetenz, kombiniert mit einem umfangreichen und erstklassigen Prozess- und Produktions-Know-how. Als Systemhaus bietet Nanogate die gesamte Wertschöpfungskette vom Rohstoffeinkauf über die Synthese und Formulierung von Materialsystemen bis hin zur Veredelung und Produktion der Oberfläche. Dabei fokussiert sich der Konzern vor allem auf Beschichtungen von Kunststoffen und Metallen bei allen Oberflächentypen (zwei- und dreidimensionale Komponenten) in hoher optischer Qualität. Werttreiber sind die internationale Markterschließung, die Entwicklung neuer Anwendungen für die strategischen Wachstumsfelder Advanced Polymers (innovative Kunststoffe, z.B. Glazing) und Advanced Metals (innovative Metallveredelungen, vor allem Energieeffizienz) sowie externes Wachstum. Überdies will Nanogate mittelfristig einen erheblichen Umsatzanteil mit umweltfreundlichen Systemen und Prozessen sowie Cleantech-Anwendungen erzielen.

Die Nanogate-Gruppe verfügt über erstklassige Referenzen (beispielsweise Airbus, Audi, August Brötje, BMW, BSH Bosch und Siemens Hausgeräte, Daimler, FILA, Jaguar, Junkers, Porsche, Volkswagen). Mehrere hundert Projekte wurden bislang in der Serienproduktion gestartet. Außerdem bestehen strategische Kooperationen mit mehreren internationalen Konzernen. Zu Nanogate zählen die Nanogate Industrial Solutions GmbH, die Eurogard B.V., die Nanogate Textile & Care Systems GmbH, die



Nanogate Glazing Systems B.V., die Vogler GmbH sowie Mehrheitsbeteiligungen an der GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG und der Plastic-Design GmbH.

Disclaimer:

Diese Veröffentlichung ist weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren. Die Aktien der Nanogate AG (die "Aktien") dürfen nicht in den Vereinigten Staaten oder "U.S. persons" (wie in Regulation S des U.S. amerikanischen Securities Act of 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der "Securities Act") definiert) oder für Rechnung von U.S. persons angeboten oder verkauft werden. Die Aktien sind nicht und werden nicht außerhalb Deutschlands öffentlich angeboten.

This publication constitutes neither an offer to sell nor an invitation to buy securities. The shares in Nanogate AG (the "Shares") may not be offered or sold in the United States or to or for the account or benefit of "U.S. persons" (as such term is defined in Regulation S under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act")). No offer or sale of transferable securities is being made to the public outside Germany."