

PRESSEMITTEILUNG

Nanogate erreicht mehr als 50 Mio. Euro Umsatz und startet Strategieprogramm mit Umsatzziel 100 Mio. Euro

Ergebnisprognose für 2013 nach vorläufigen Zahlen signifikant übertroffen: Umsatz steigt auf mehr als 52 Mio. Euro, EBITDA liegt bei mehr als 6,2 Mio. Euro – Mittelfristig weitere Profitabilitätssteigerung erwartet – Internationale Expansion mit Fokus auf Asien wird beschleunigt – Weiterer Kapazitäts- und Portfolio-Ausbau

Göttelborn, 26. Februar 2014. Die Nanogate AG (ISIN DE000A0JKHC9), ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen, hat ihr mittelfristiges Umsatzziel von 50 Mio. Euro vorzeitig erreicht und startet daher das neue Wachstumsprogramm Phase5. Nach vorläufigen, noch ungeprüften Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2013 stieg der Umsatz um mehr als 35 Prozent auf über 52 Mio. Euro. Mit einem operativen Ergebnis (EBITDA) von mehr als 6,2 Mio. Euro übertraf der Konzern seine Ergebnisprognose (Vorjahr: 5,8 Mio. Euro, wegen IAS19 nachträglich nach oben korrigiert) deutlich. Die Eigenkapitalquote belief sich auf mehr als 45 Prozent. Mit dem neuen Wachstumsprogramm Phase5 nimmt Nanogate Kurs auf die Marke von 100 Mio. Euro Umsatz. Mittelfristig soll die Profitabilität weiter steigen. Im Mittelpunkt von Phase5 stehen eine beschleunigte Internationalisierung und der Ausbau des Anwendungs- und Technologie-Portfolios sowie ein gruppenweites Exzellenzprogramm.

Ralf Zastrau, Vorstandsvorsitzender der Nanogate AG: „Nanogate hat alle Ziele des bisherigen Strategieprogramms NEXT erreicht und das mittelfristige Umsatzziel von 50 Mio. Euro vorzeitig übertroffen. Zur guten Entwicklung trugen auch ein starkes Schlussquartal sowie Projekte bei, die schon 2013 statt wie

ursprünglich erwartet erst 2014 abgerechnet werden konnten. Das gestiegene operative Ergebnis und die hohe Eigenkapitalquote belegen die finanzielle Stärke des Konzerns. Nanogate hat im vergangenen Jahr mit mehreren Großaufträgen, beispielsweise von Volkswagen und Porsche, die Marktposition erheblich ausgeweitet. Diese Erfolge werten wir als Motivation, unsere Expansion zu beschleunigen. Wir nehmen nun die Marke von 100 Mio. Euro Umsatz mit einer steigenden Profitabilität ins Visier. Mit dem umfassenden Technologie-Portfolio und seiner Finanzkraft ist Nanogate auf Kurs. Erhebliche Impulse versprechen wir uns vom internationalen Absatz sowie von den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Polymers und Advanced Metals.“

Fokus auf Internationalisierung – Präsenz in China geplant

Erhebliche Wachstumschancen sieht Nanogate in den dynamischen Märkten Asiens, so etwa im chinesischen Automarkt. Der Konzern wird daher in den nächsten Monaten eine umfassende Asien-Strategie entwickeln. Bereits kurzfristig ist die lokale Präsenz in China geplant: Nanogate wird seine Kunden in Asien durch Mitarbeiter und Engineering-Leistungen vor Ort unterstützen, um die Markterschließung und Umsetzung aktueller Projekte voranzutreiben. So hatte Nanogate 2013 einen ersten Großauftrag aus China erhalten. Das Projekt mit einem Umsatzvolumen im einstelligen Millionenbereich umfasst die Lieferung von Glazing-Bauteilen für ein Mittelklassefahrzeug. Die Nglaze-Komponenten dienen als Dachelement zwischen Schiebedach und Frontscheibe. Außerdem wird Nanogate prüfen, ob und wann die Eröffnung eines Büros bzw. einer lokalen Fertigung sinnvoll ist.

Insgesamt möchte Nanogate die Marktposition in den beiden strategischen Wachstumsfeldern Advanced Polymers (innovative Kunststoffe) und Advanced Metals (innovative Metallveredelungen) erheblich ausbauen. Advanced Metals basiert vor allem auf den bisherigen Systemen im Bereich Energieeffizienz und wird selektiv um zusätzliche Anwendungen und Technologien ergänzt. Die Gesellschaft erwägt daher, mittelfristig ein eigenes Kompetenzzentrum für innovative Metallveredelungen aufzubauen. Der Konzern veredelt Wärmetauscher mehrerer führender Heizungsbauer. In diesem Bereich plant Nanogate, zeitnah die vorhandenen Kapazitäten deutlich zu erweitern, und



verstärkt die internationale Marktbearbeitung. Zudem werden künftig alle Systeme von Nanogate im Bereich Energieeffizienz unter einer neuen, eigenständigen Marke vertrieben.

Für den stark wachsenden Glazing-Bereich (innovative, multifunktionale Kunststoffe mit glasartigen Eigenschaften) hatte der Konzern bereits im vergangenen Jahr die Dachmarke Nglaze vorgestellt. Nach mehreren Millionenaufträgen aus der Automobilbranche sowie für Haushaltsgeräte erwartet der Konzern künftig eine vermehrte Nachfrage auch aus anderen Anwendungsbereichen. Daher werden, wie im Januar 2014 gemeldet, die Kapazitäten im integrierten Kompetenzzentrum für Glazing-Komponenten bis zum ersten Quartal 2015 mit einer zweiten Fertigungslinie mehr als verdoppelt.

Darüber hinaus will Nanogate mit Phase5 auch die interne Aufstellung weiter verbessern und initiiert ein konzernweites Exzellenz-Programm. Damit sollen die Prozesse, vor allem bei Entwicklung, Produktion und Vermarktung, noch stärker miteinander verzahnt sowie Maßnahmen zur übergreifenden Organisationsentwicklung umgesetzt werden. Das Produkt- und Technologie-Portfolio soll ergänzt werden, selektiv auch durch den Zukauf komplementärer Technologien.

„Phase5 als neues Strategieprogramm ist unsere zentrale Orientierungshilfe auf dem Weg, mittelfristig die Marke von 100 Mio. Euro Umsatz zu erreichen. Der Erfolg unseres bisherigen Programms NEXT beweist, dass Nanogate strategisch, operativ und finanziell auf Kurs ist sowie eine langfristige, nachhaltige Strategie verfolgt. Gerade der asiatische Markt verspricht erhebliches Potential“, erläutert Zastra weiter.

Hinweis:

Die Nanogate AG wird ihren Geschäftsbericht 2013 im April 2014 veröffentlichen, die Hauptversammlung ist für Juni 2014 geplant.



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-/Maschinenbau, Gebäude/Interieur, Sport/Freizeit und funktionelle Textilien sowie die strategischen Wachstumsfelder innovative Kunststoffe (z.B. Glazing) und Energieeffizienz. 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 innovative Kunststoffe (z.B. Glazing) und Energieeffizienz sowie externes Wachstum. Überdies will Nanogate mittelfristig einen erheblichen Umsatzanteil mit umweltfreundlichen Systemen und 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, Kärcher, REWE International). 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., eine Mehrheitsbeteiligung an der GfO Gesellschaft für Oberflächentechnik AG sowie eine strategische Beteiligung in Höhe von 76 Prozent an 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."