

## **PRESSEMITTEILUNG**

### **Nanogate plant Umsatzanstieg auf mehr als 80 Mio. Euro – Vorläufige Zahlen für 2014 übertroffen**

**Umsatz 2014 steigt um nahezu 30 Prozent auf 68,6 Mio. Euro – EBITDA erreicht 7,4 Mio. Euro – Operativer Cashflow verbessert sich um 80 Prozent – Dividende soll 0,11 Euro je Aktie betragen – Prognose 2015: Umsatzanstieg auf deutlich mehr als 80 Mio. Euro, operatives Ergebnis soll deutlich zulegen**

**Göttelborn, 23. April 2015. Die Nanogate AG, ein international führendes, integriertes Systemhaus für Hochleistungsoberflächen, wird ihren dynamischen Wachstumskurs fortsetzen und rechnet für 2015 mit einem Umsatzanstieg auf deutlich mehr als 80 Mio. Euro bei gleichzeitig deutlich steigender Profitabilität. Bereits im vergangenen Jahr schaffte der Konzern mit einem Anstieg um 29,3 Prozent auf 68,6 Mio. Euro einen kräftigen Umsatzsprung. Das operative Ergebnis (Konzern-EBITDA) legte um 18 Prozent auf 7,4 Mio. Euro zu, während sich der operative Cashflow um 80 Prozent auf 8,2 Mio. Euro verbesserte. Die Aktionäre sollen nach dem Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand erneut eine Dividende von 0,11 Euro je Aktie erhalten. Mit neuen Projekten sowie einer stark steigenden internationalen Nachfrage verzeichnete Nanogate ein starkes erstes Quartal und weitete die Auftragsbasis erneut aus.**

Ralf Zastrau, Vorstandsvorsitzender der Nanogate AG: „Nanogate kommt bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie schneller voran als erwartet. Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2014 erhöhten sich Umsatz und operatives Ergebnis stärker als von uns zunächst angenommen. Die gute Geschäftsentwicklung belegt auch der stark gestiegene operative Cashflow. Zugleich stellte der Konzern mit der Übernahme des Oberflächenspezialisten Vogler und dem kontinuierlichen Ausbau des Technologie- und Anwendungsportfolios an mehreren Standorten bedeutende strategische

Weichen. Schon im laufenden Geschäftsjahr werden wir von den neu gestarteten Expansionsschritten profitieren.“

### **Umsatzanstieg um nahezu 30 Prozent, operativer Cashflow um 80 Prozent verbessert**

Nanogate erreichte im abgelaufenen Geschäftsjahr neue Bestmarken und übertraf die eigenen Ziele deutlich: Der Umsatz legte um nahezu 30 Prozent auf 68,6 Mio. Euro zu, während die Gesamtleistung sogar auf 71,1 Mio. Euro zunahm. Die Rohertragsmarge übertraf trotz eines veränderten Produkt- und Auftragsmix die Marke von 65 Prozent. Ungeachtet der Belastungen für die Umsetzung der Wachstumsstrategie sowie der Transaktions- und Integrationskosten für die Vogler-Übernahme stieg das operative Ergebnis (Konzern-EBITDA) um 18 Prozent auf 7,4 Mio. Euro, entsprechend einer EBITDA-Marge von 10,8 Prozent. Ohne die Einmalkosten aus der Vogler-Transaktion wäre das Konzern-EBITDA signifikant höher ausgefallen. Nanogate hatte ursprünglich einen Umsatzanstieg auf deutlich mehr als 60 Mio. Euro und ein operatives Ergebnis von rund 7 Mio. Euro erwartet.

Das Konzern-EBIT verbesserte sich ungeachtet höherer Abschreibungen für die Investitionen auf 2,5 Mio. Euro (Vj: 2,2). Das Konzernergebnis belief sich angesichts des Mittelaufwands für den Expansionskurs auf 0,4 Mio. Euro (Vj: 0,9), entsprechend einem Ergebnis je Aktie von 0,15 Euro (Vj: 0,32). Die starke Geschäftsentwicklung belegt auch der erheblich gewachsene operative Cashflow von 8,2 Mio. Euro (Vj: 4,5), der um 80 Prozent stieg. Zusammen mit liquiden Mitteln in Höhe von 17,8 Mio. Euro zum Bilanzstichtag sowie einer erfolgreichen Kapitalerhöhung im März 2015 mit einem Bruttoemissionserlös von rund 11,6 Mio. Euro ist Nanogate finanziell gut gerüstet. Am anhaltenden Erfolg der Nanogate AG sollen die Aktionäre wiederum teilhaben: Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft schlagen der Hauptversammlung im Juni 2015 vor, für das Geschäftsjahr 2014 erneut eine Dividende von 0,11 Euro je Aktie auszuschütten.

### **Marktposition mit weiteren Großaufträgen verbessert**

Wichtigster Umsatztreiber im Berichtsjahr war erneut das Segment Advanced Technologies, das die strategischen Wachstumfelder Advanced Metals und

Advanced Polymers umfasst. Die Segmenterlöse erhöhten sich im Jahr 2014 um 42 Prozent. Im vergangenen Geschäftsjahr stärkte Nanogate seine Marktposition mit mehreren neuen Großaufträgen. So beliefert die Gesellschaft weitere führende Heiztechnikhersteller mit Energieeffizienzschichten für Wärmetauscher, darunter erstmals auch einen Kunden aus dem europäischen Ausland. Überdies vereinbarte Nanogate einen mehrjährigen Vertrag für eine Beschichtung hochwertiger Edelstahlbauteile für Einbauherde. Zudem erhielt die Gesellschaft einen Referenzauftrag für hochwertige Edelstahlveredelungen im Sanitärbereich und erschließt damit neue Marktsegmente. Mit den neuen Projekten steigen die Erlöse im Bereich Advanced Metals kurz- und mittelfristig erheblich. Der Konzern errichtet daher ein eigenes Kompetenzzentrum für hochwertige Metallbeschichtungen. Auch bei Glazing-Anwendungen unter dem Markennamen Nglaze verzeichnet Nanogate anhaltend hohes Interesse. Daher erweiterte die Gesellschaft ihr bestehendes Kompetenzzentrum und konnte die mehr als verdoppelten Kapazitäten früher als erwartet in Betrieb nehmen.

### **Ausblick 2015: Profitabler Wachstumskurs soll sich fortsetzen**

Nanogate ist weiter auf Wachstum programmiert und hat schon in den ersten Monaten des neuen Jahres weitere Schritte unternommen: Angesichts der äußerst positiven Entwicklung der Tochtergesellschaft GfO AG wird Nanogate im Rahmen der vereinbarten Mehrheitsoption die Gesellschaft komplett übernehmen. Seit dem Einstieg im Jahr 2010 haben sich Umsatz und Ergebnis deutlich verbessert. Parallel erweitert der Konzern das Technologieportfolio: So wird Nanogate eine neue Technologieplattform zur multifunktionalen Metallisierung von Oberflächen aufbauen. Sie ermöglicht es, hochwertige Metallisierungen, insbesondere von Kunststoffen, in höchster optischer Qualität und in Kombination mit multifunktionalen Eigenschaften umweltfreundlich herzustellen. Mit der neuen Plattform erschließt die Gesellschaft eine neue Anwendungsklasse und schafft eine umweltfreundliche Alternative zur galvanischen Beschichtung.

Im operativen Geschäft hält die hohe Nachfrage auch 2015 an: Nanogate erschließt mit einem Großauftrag eine neue Anwendungsklasse und liefert künftig multifunktionale Beschichtungen für Touchpads an einen süddeutschen



Automobilkonzern. Überdies profitiert der Konzern weiterhin von seiner Internationalisierungsstrategie. Der Konzern erweitert sein China-Geschäft um ein neues Millionen-Projekt für einen führenden deutschen Automobilhersteller. Der neue mehrjährige Auftrag umfasst ein kumuliertes Auftragsvolumen im signifikant zweistelligen Millionenbereich.

Insgesamt ist die Auftragsbasis in den vergangenen Monaten weiter gewachsen und liegt im hohen zweistelligen Millionenbereich. Die künftig erweiterten Kapazitäten sind daher gut ausgelastet und der Geschäftsverlauf abschätzbar. Nanogate wird 2015 den dynamischen Wachstumskurs fortsetzen und möchte – auch unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten – erstmals die Umsatzmarke von 80 Mio. Euro deutlich übertreffen. Parallel peilt der Konzern eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBITDA) an, obwohl erneut erhebliche Mittel in das laufende Investitionsprogramm und die internationale Markterschließung fließen werden. Finanziell ist der Konzern für die geplanten Expansionsschritte gut gerüstet.

„Mit den Wachstumsschritten schafft die Gesellschaft die Grundlagen für die weitere Expansion. Unser Fokus liegt gegenwärtig auf dem Ausbau der Marktposition: Denn in der aktuellen Phase, in der sich der Markt für Hochleistungsflächen erst entwickelt, möchten wir als einer der international führenden Anbieter unseren Vorsprung nutzen und unsere Stellung im Wettbewerb ausbauen. Mit unserem 2014 angelaufenen Wachstumsprogramm Phase5 haben wir unsere Ziele klar vor Augen: Mittelfristig möchten wir die Marke von 100 Mio. Euro übertreffen und unsere Profitabilität erhöhen“, kommentiert Nanogate-CEO Zastra den Ausblick.

***Nanogate auf Twitter: [http://twitter.com/nanogate\\_ag](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 (ISIN DE000A0JKHC9/ISIN DE000A14KNC4) 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 aus neuen Materialien. Ziel ist es, Produkte und Prozesse der Kunden durch Hochleistungsoberflächen zu verbessern sowie Umweltvorteile zu erzielen. Der Konzern konzentriert sich auf attraktive Branchen wie 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 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."