



Das Wertschöpfungsprinzip

**Brief an unsere Aktionäre  
Zur aktuellen Entwicklung der Nanogate AG  
im Geschäftsjahr 2010**

*Sehr geehrte Aktionärin,  
sehr geehrter Aktionär,*

unsere vierte Hauptversammlung nach dem Börsengang hat vergangene Woche in Göttelborn stattgefunden. Erneut wurden alle Tagesordnungspunkte mit großer Mehrheit angenommen. Nanogate hat unter anderen den Finanzierungsspielraum für das geplante Wachstum vergrößert. Mit diesem Aktionärsbrief möchten wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle Entwicklung bei Nanogate geben.

### **Guter Jahresauftakt 2010**

Nach einem Jahr des Umbruchs geht Nanogate nun wieder auf Wachstumskurs. Bereits in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres 2010 hat Nanogate zusätzliche Kooperationen vereinbart und gemeinsam mit Kunden neue Produkte eingeführt. Besonders hervorheben möchten wir unsere neue Systempartnerschaft mit der GEA Group AG. Erste gemeinsame Anwendungen sollen in den nächsten Monaten vermarktet werden und bieten ein signifikantes Umsatzpotenzial bereits für 2010. GEA konzentriert sich als international tätiger Technologiekonzern auf Prozesstechnik und Komponenten für anspruchsvolle Produktionsprozesse in unterschiedlichen Anwendungsbereichen, unter anderem im Bereich Luftfiltration. Im Rahmen der Systempartnerschaft veredelt Nanogate bestehende Filtersysteme der GEA Group. Die Filter kommen in Lüftungssystemen, beispielsweise für Klimaanlageanlagen in Gebäuden, zum Einsatz.

Nanogate hat außerdem einen bedeutenden Erstauftrag für die neue Technologie-Plattform permaProtect Membran erhalten. Damit bekommen funktionelle Textilien in zahlreichen Einsatzfeldern bessere Hygiene-Eigenschaften und höheren Tragekomfort. Die neue Technologie in Form einer Membran vereint erstmals antimikrobielle, atmungsaktive und feuchtigkeitshemmende Eigenschaften. Bereits die erste Anwendung ermöglicht Erlöse im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich. Die Technologie-Plattform entstand gemeinsam mit der sarastro GmbH, an der Nanogate beteiligt ist. Der Auftrag beinhaltet die Fertigung einer neuartigen Schuheinlegesohle mit verbesserten Hygiene-Eigenschaften und höherem Tragekomfort für einen europaweit führenden Schuh-einzelhändler.

Und ganz aktuell haben wir Anfang Juni auf der internationalen Fachmesse für Oberflächen & Schichten (O&S) in Stuttgart eine neu entwickelte UV-härtende Beschichtung für Kunststoff-Plattenware vorgestellt. In Zusammenarbeit mit einem der größten Beschichtungsdienstleister zur Veredelung von Polycarbonat und Acryl-Plattenware haben wir ein Verfahren entwickelt, mit dem das Material ohne weitere Vorbehandlung und mittels UV-Härtung flexibel auf eine Vielzahl verschiedener Kunststoffarten aufgetragen werden kann. Kratzfestigkeit,

einfache Reinigung und geringere Prozess- bzw. Produktionskosten sind die Stärken der Innovation und haben bereits erste Kunden überzeugt.

Diese Beispiele zeigen, dass Nanogate auf dem richtigsten Kurs ist und erfolgreich neue Märkte erschließen kann. Auch auf Basis unserer Innovationsoffensive aus dem Jahr 2009 steigt bereichsübergreifend die Innovationsbereitschaft unserer Kunden sowie die Nachfrage nach unseren Leistungen. Der Auftragseingang verbessert sich kontinuierlich.

Damit hat sich unser antizyklisches Handeln im vergangenen Jahr schon jetzt ausgezahlt. Im schwierigen Jahr 2009 hatten wir nach vorne geschaut und unsere Marktpositionen verbessert. So können wir auf Basis erfolgreicher Eigenentwicklungen sowie dem zusätzlichen Know-how unserer neuen Beteiligungsgesellschaft sarastro attraktive Hochleistungsoberflächen anbieten. Dazu kommen unsere vertiefte Partnerschaft mit Bosch im Bereich Wärmetauscher mit einer neuen Produktserie oder unsere internationalen Erfolge mit Konsumprodukten der Marke Feldten – etwa bei der REWE-Gruppe – sowie mit unserer Beteiligung Holmenkol – besonders im Outdoor-Bereich. Insgesamt hat Nanogate seit dem operativen Start 1999 mehr als 180 Lösungen mit unseren Kunden realisiert. Damit hat sich Nanogate trotz des schwierigen Jahres weiter bei Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen etabliert – national wie auch zunehmend international.

Auf dem bislang Erreichten werden wir uns nicht ausruhen. Wir wollen weiter wachsen und die Potenziale der Nanotechnologie weltweit erschließen. Ausgangspunkt sind unsere starke Marktposition in Deutschland, das wachsende internationale Geschäft und die Ergebnisse unserer Innovationsoffensive.

### **Fokus auf drei Kompetenzfelder**

Besonderes Augenmerk legen wir zugleich auf drei besondere Kompetenzfelder, die uns langfristig eine neue Dimension bei Umsatz und Ergebnis ermöglichen sollen:

1. **Energieeffizienz:** Unser Anspruch ist es, die Effizienz von Produkten bzw. Fertigungsverfahren zu verbessern – beispielsweise bei der Energienutzung. Der Weltmarkt wird auf etwa 14 Milliarden US-Dollar geschätzt. Gerade die Nanotechnologie ist prädestiniert, mit neuen Materialien diesen Markt zu prägen. Rund 35 Prozent des Umsatzvolumens sollen auf Nanotechnologie-Unternehmen entfallen. Selbst wenn Nanogate davon nur einen kleinen Marktanteil erreicht, spielen wir schnell in einer anderen Umsatzliga. Unsere Partnerschaft mit Bosch im Bereich Wärmetauscher haben wir 2009 ausgebaut.
2. **Luftfiltration:** Nanogate hat in der Vergangenheit bereits zahlreiche Konzepte und Lösungen im Bereich Luftfiltration vorgestellt. Techno-

logie von Nanogate verbessert bestehende Filtrationsmedien – gerade bei hochwertigen Industrieanwendungen. Ein besonderes Anwendungsfeld, das jedem von Ihnen bekannt ist, ist die Bekämpfung von Feinstaub. Also ein Bereich der sogenannten „grünen Nanotechnologie“ – green Nano. In diesem Bereich hat Nanogate alle Entwicklungsziele erreicht, die Basisentwicklungen in ein komplettes, großserienreifes Produktportfolio transformiert und mit der GEA AG eine strategische Zusammenarbeit begonnen.

3. Lichtlenkung: Neue und energieeffiziente optische System gelten als Wachstumsmarkt. Mit Dotfarm<sup>®</sup>-Optics verfügt Nanogate über eine leistungsstarke Technologie-Plattform, die eine effiziente Nutzung des Lichtes ermöglichen kann. Derzeit laufen die Adaption von Dotfarm-Optics in Pilotprodukte zusammen mit Kooperationspartnern sowie der Aufbau von Anlagenkonzepten für eine spätere Serienproduktion. Hierzu wird Nanogate den Investitionskurs fortsetzen.

### **Rückkehr auf Wachstumskurs avisiert**

Nach einem schwierigen Jahr des Umbruchs ist für die Nanogate AG der Wachstumspfad wieder intakt.

Wir setzen dabei auf die internationale Marktdurchdringung in den volumenstarken Branchen Automobil-/Maschinenbau, Gebäude/Interieur, Sport/Freizeit sowie funktionelle Textilien. Wir wollen weitere Regionen erschließen und unser internationales Geschäft ausweiten. In den USA haben wir Fuß gefasst, und in Asien sind erste Kooperationen vereinbart. Wie auch in Europa verzeichnen wir hier in vielen Branchen steigendes Interesse.

Nanogate verfügt über leistungsstarke Technologie-Plattformen und eine gefüllte Innovationspipeline. Von besondere Bedeutung sind dabei Themen, welche der so genannten grünen Nanotechnologie zugeordnet werden - also Technologien, die einen aktiven Umweltbeitrag leisten können.

Parallel zur Markterschließung aus eigener Kraft möchten wir mit Beteiligungen unser Wachstum beschleunigen. Die neue Beteiligung an der Sarastro GmbH hat bereits im laufenden Geschäftsjahr zu neuen Produkten und Aufträgen geführt.

Außerdem profitieren wir von unserer hohen Finanzkraft. Damit sind wir für den geplanten Kurs gewappnet.

### **Prognose 2010: Bestmarke beim Umsatz und Ergebnisanstieg**

Nanogate wird 2010 seinen begonnenen Wachstumskurs fortsetzen. Wir sehen erhebliche Chancen für unsere Lösungen. Unsere Position als Enabler, welche unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile

verschafft, ist dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor. Nanogate erwartet somit im laufenden Jahr 2010 einen Umsatzanstieg auf mindestens 13 Millionen Euro, sofern sich die ersten positiven Signale bestätigen, die internationale Wirtschaft weiter Tritt fasst und unsere Kunden die avisierten Projekte umsetzen. Damit werden wir das Niveau von 2008 mit der bisherigen Bestmarke von 12,2 Millionen Euro deutlich übertreffen. Zugleich wollen wir das Ergebnis erheblich verbessern (EBIT 2009: -2,2 Mio. Euro). Dazu trägt auch bei, dass Investitionen und Entwicklungskosten aufgrund der vielfach abgeschlossenen Innovationsprojekte nicht mehr das Niveau von 2009 erreichen werden. Wie in der Vergangenheit wird auch 2010 das zweite Halbjahr erheblich stärker ausfallen, da die Kosten für Technologieentwicklung und Markterschließung eher in der ersten Jahreshälfte wirksam und das Halbjahres-Ergebnis erheblich belasten werden.

In Summe gilt: Wir verfügen über eine attraktive Wachstumsbasis mit einer breiten Produktpalette für eine Vielzahl von Kunden, leistungsstarken Technologie-Plattformen und einem umfangreichen Patentportfolio. Das ermutigt uns, auch für die Zukunft ehrgeizige Ziele anzustreben.

Die Entwicklung in den ersten sechs Monaten 2010 signalisiert den Umsatzschub, den wir bereits mit dem Geschäftsbericht prognostiziert hatten. Nanogate ist für künftiges Wachstum vorbereitet!

Mit freundlichen Grüßen



Ralf Zastrau  
Vorstandsvorsitzender (CEO)



Michael Jung  
Vorstand (COO)

**Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:**

**Investor Relations: Christian Dose**

Cortent Kommunikation AG

Tel. +49/(0)69/5770300-0

nanogate@cortent.de

**Nanogate AG**

Zum Schacht 3

D-66287 Göttelborn

www.nanogate.com

**Nanogate AG:**

Nanogate ist ein international führender Enabler im Wachstumsmarkt Nanotechnologie und öffnet damit für seine Kunden das Tor zu dieser Technologie. Das Unternehmen mit Sitz in Göttelborn (Saarland) ermöglicht (enabled) die Programmierung und Integration von zusätzlichen Funktionen (z.B. antihaftend, antibakteriell, korrosionsschützend, ultragleitfähig) in Materialien und Oberflächen. Somit schafft Nanogate für seine Kunden einen Wettbewerbsvorsprung durch Produktveredelung mit chemischer Nanotechnologie. Nanogate deckt ein breites Branchen-, Funktions- und Substratportfolio auf Basis von Technologieplattformen ab. Das Unternehmen bildet so die entscheidende Schnittstelle für die kommerzielle Nutzung der chemischen Nanotechnologie und schließt die Lücke zwischen den Anbietern der Ausgangsstoffe sowie der industriellen Umsetzung in Produkte. Damit konzentriert sich Nanogate als Enabler auf eines der wirtschaftlich attraktivsten Segmente der Branche. Als Innovationspartner bietet Nanogate zahlreiche Leistungen entlang der Wertschöpfungskette: von der Entwicklung und Produktion innovativer Nanokomposite und nanostrukturierter Materialien hin zu leistungsstarker Innovationsunterstützung und Produktintegration.

Die Nanogate-Gruppe hat derzeit insgesamt 82 Mitarbeiter (Stand: April 2010) und zählt seit dem operativen Start 1999 zu den Vorreitern der Nanotechnologie. Das Unternehmen verfügt über erstklassige Kundenreferenzen (beispielsweise ABB, Bosch-Siemens Haushaltsgeräte, Kärcher, Koenig & Bauer, Opel und REWE Österreich) und langjährige Erfahrungen in verschiedenen Branchen und Anwendungen. Mehr als 180 Projekte wurden bislang in der Serienproduktion gestartet. Außerdem bestehen strategische Kooperationen mit internationalen Konzernen wie der GEA Group und Dow Corning. Zu Nanogate zählen außerdem die Nanogate Advanced Materials GmbH, die sich auf komplexe Anwendungen wie Hochleistungsoptiken spezialisiert hat, die FNP GmbH für Produkte im Bereich Sport/Freizeit, eine Mehrheitsbeteiligung an der Holmenkol AG sowie eine Beteiligung an der sarastro 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."