



Das Wertschöpfungsprinzip

Brief an unsere Aktionäre

Über die aktuelle Entwicklung der Nanogate AG im Geschäftsjahr 2009

*Sehr geehrte Aktionärin,
sehr geehrter Aktionär,*

vergangene Woche hat unsere dritte Hauptversammlung nach dem Börsengang stattgefunden – dieses Mal an unserem neuen Standort in Göttingen. Wiederum wurden alle Tagesordnungspunkte mit großer Mehrheit angenommen. Mit diesem Aktionsbrief möchten wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle Entwicklung bei Nanogate geben.

Wettbewerbsvorsprung durch Innovation

Nanogate ist mit einer Innovationsoffensive in das Jahr 2009 gestartet. Trotz Wirtschaftskrise wollen und werden wir unsere Unternehmensentwicklung auf internationaler Ebene vorantreiben. Unsere aktuellen Erfolge hierbei bestärken uns in diesem Vorgehen. Eine Fülle von Innovationen haben wir bereits im ersten Halbjahr auf den Markt gebracht. Seien es einzigartige Beschichtungen für stark beanspruchte Stoffe – beispielsweise im „Auto des Jahres“, dem Opel Insignia. Für diese Technologie, die das Verschmutzen von Stoffen verhindert, haben wir überdies die weltweite Serienfreigabe von General Motors erhalten. Weitere Beispiele sind innovative Textilpflegeprodukte zusammen mit der Rewe-Gruppe, neue Beschichtungen für den Marktführer für Heizsysteme - Bosch - oder multifunktionale Kunststoffoberflächen für verschiedene Anwendungen.

Nanogate setzt Technologien in konkrete Lösungen um und wird mittelfristig attraktive Wachstumsmärkte erschließen. So sollen auch unsere neuen Technologieplattformen, in welche wir in den vergangenen Monaten investiert haben und dies auch in 2009 fortsetzen werden, im kommenden Jahr bereits wichtige Umsatzbeiträge liefern. In Summe gilt: Wir haben bisher viel erreicht – eine große Produktpalette für eine Vielzahl von Kunden und eine internationale Marktpenetration. Das ermutigt uns, uns auch für die Zukunft ehrgeizige Ziele zu setzen.

Unser Leitgedanke ist es nach wie vor, Werte zu schaffen und Ressourcen zu schonen. Durch unser Know-how werden Produkte und Anwendungen nicht nur leistungsfähiger oder kostengünstiger, sondern auch umweltschonender. Diesen Gedanken haben wir im Geschäftsjahr 2008 weiter erfolgreich umgesetzt. Unter dem Label Green Nano® gilt die Nanotechnologie bereits heute als wesentlicher Schlüssel, nachhaltig zu wirtschaften und den Umweltschutz zu verbessern. Und Nanogate sorgt bereits aktuell mit Produkten und Entwicklungen genau dafür. Sei es durch Hochleistungsbeschichtungen für effiziente Heizanlagen, umweltfreundlichen Gebäudeschutz durch unsere Produktreihe NanoGuard® oder bald mit zukunftsweisender Lichtnutzung durch unsere Plattform Dotfarm-Optics®.

Nanogate-Technologie liefert Effizienz in Serie

Unser Vision bringt es auf den Punkt: Touch us everyday. Eine Vielzahl von Produkten und Anwendungen aus unterschiedlichen Bereichen profitiert heute von „Technologie made by Nanogate“. Wir sorgen beispielsweise dafür, dass Dieselmotoren umweltfreundlich und zuverlässig arbeiten oder dass Sportler im Weltcup gewinnen. Unser Portfolio ist vielfältig. Insgesamt haben wir mehr als 200 Lösungen mit unseren Kunden umgesetzt, und im vergangenen Jahr sind viele Neuerungen hinzugekommen. Damit hat sich Nanogate fest bei

Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen etabliert – national wie auch zunehmend international.

Dabei fungiert Nanogate als Türöffner: Als Enabler ermöglichen wir es unseren Kunden, die Vorteile der Nanotechnologie effizient und zeitnah zu nutzen. Mit unserer Technologie verändern wir Materialien und Oberflächen, so dass sie neue multifunktionale Eigenschaften erhalten. Beispielsweise verbessern wir aktuell das Gleitverhalten von Oberflächen oder sorgen dafür, dass sie nicht mehr verkratzt werden können.

Weltweite Marktpräsenz

Auf dem bislang Erreichten werden wir uns nicht ausruhen. Wir wollen weiter wachsen und die erheblichen Potenziale der Nanotechnologie weltweit erschließen. Ausgangspunkt sind einerseits unsere starke Marktposition in Deutschland und andererseits unser steigendes internationales Geschäft.

Unser Wachstumspfad besteht aus drei Bausteinen:

1. Internationale Branchendurchdringung:

Im Rahmen unseres Strategieprogramms konzentrieren wir uns auf vier aussichtsreiche und volumenstarke Branchen:

- Automobil-/Maschinenbau
- Gebäude/Interieur
- Sport/Freizeit
- sowie funktionelle Textilien, dessen Aufbau erfolgreich verläuft.

Die Branchenorientierung ermöglicht es uns, nah am Kunden zu agieren und die sich daraus ergebenden Chancen schneller zu ergreifen. Für jede Branche ist ein eigenes Team verantwortlich. Wir wollen weitere Regionen erschließen und unser internationales Geschäft ausweiten. In den USA haben wir Fuß gefasst, und in Asien werden Kooperationen aktuell angebahnt. Wie auch in Europa verzeichnen wir hier in vielen Branchen steigendes Interesse.

2. Neue Technologieplattformen:

Nanogate verfügt über leistungsstarke Technologieplattformen. In den Startlöchern steht die Nanotechnologie neuester Generation. Wir haben im vergangenen Jahr unsere Entwicklungs-Ziele erreicht. Darauf wollen wir nun aufbauen: Gerade im Bereich der Energieeffizienz rechnen wir mit konkreten Produkten, nachdem bereits erste Anwendungen gestartet wurden. Unsere neuen Technologieplattformen stellen eine attraktive Option von Nanogate dar. Mit ihnen wollen wir zukünftig neue Dimensionen beim Umsatz und beim Gewinn erreichen.

Im Bereich der sogenannten tribologischen Systeme sorgen wir dafür, dass Reibung und Verschleiß bei Anwendungen in der Industrie gesenkt werden. Unser Schwerpunkt sind Angebote für den Automobil- und Maschinenbau. Wir veredeln Komponenten, die durch unsere Technologie deutlich verbesserte Gleiteigenschaften, geringere Ausfallraten und verlängerte Lebensdauer auf-

weisen. Wie geplant, haben wir unsere Plattform nanoplating® industriell umgesetzt und wie angekündigt, erste Produkte im Markt präsentiert.

Auch für unsere zweite Plattform ist die Vermarktung gestartet: Mit N_Charge® haben wir den Durchbruch in einer weiteren Plattform erreicht, mit der wir elektrische Ladungen speichern können. Unsere Entwicklung konzentriert sich hierbei besonders auf den Einsatzbereich der funktionellen Textilien und damit auf die Reinhaltung von Luft. Erste Produkte sind bereits entwickelt, und Nanogate erwartet in diesem Jahr den Serieneinsatz zur Steigerung der Leistungsfähigkeit von Filtersystemen. Ein besonderes Anwendungsfeld bezieht sich auf die Bekämpfung von Feinstaub. Also wieder ein Bereich der sogenannten grünen Nanotechnologie.

Mit der Optiktechnologie Dotfarm-Optics® haben wir weitere Fortschritte erzielt und arbeiten aktuell mit Kooperationspartner an der Umsetzung in erste Konsumentenprodukte. Unsere Technologien ermöglichen eine hocheffiziente Nutzung des Lichtes. Sie sollen damit beispielsweise die Herstellkosten für Displays senken oder die Energieeffizienz von LEDs steigern.

3. Externes Wachstum:

Parallel zur Markterschließung aus eigener Kraft möchten wir mit Beteiligungen unser Wachstum beschleunigen. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass der Konsolidierungsdruck in der Branche zunehmen wird – dies wird durch die aktuelle Wirtschaftskrise eher beschleunigt. Somit werden sich für Nanogate künftig interessante Wachstumschancen geben: sei es durch ergänzende Technologien, weitere Produkte oder Vertriebskanäle. Wir werden die Konsolidierung begleiten – mit unserer Kapitalkraft sind wir gerüstet. Wir werden Akquisitionen jedoch nur eingehen, wenn Preis, Rendite, Marktposition und Integrationsaufwand in Einklang stehen. Ziel ist es nicht, Wachstum um jeden Preis zu generieren, sondern den Wert von Nanogate langfristig zu erhöhen.

Ausblick 2009

Nanogate wird seinen begonnenen Kurs fortsetzen. Wir setzen auf unsere Wachstumshebel:

- Internationale Branchenpenetration
- Neue Technologieplattformen
- Externes Wachstum
- sowie unsere starke Finanzposition

Wir sehen erhebliche Chancen, die in den akuten globalen Herausforderungen liegen und unsere Position als Enabler, welche unseren Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile verschafft. Unsere begonnene Innovationsoffensive wird hierbei einen signifikanten Beitrag leisten. Angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind Dauer und Ausmaß des globalen wirtschaftlichen Abschwungs derzeit noch nicht absehbar, und auch Nanogate wird sich hiervon nicht grundsätzlich abkoppeln können. Konkrete Belastungen sehen wir im Bereich Automobil und Maschinenbau und im internationalen Umfeld auch im Bereich Gebäude/Interieur. Wachstumsimpulse für dieses Jahr erwarten wir eher

im Bereich Sport und Freizeit sowie möglicherweise aus dem Bereich funktioneller Textilien.

Nanogate wird auch im Geschäftsjahr 2009 weiter auf Expansion und Technologieentwicklung setzen und sein Investitionsprogramm fortsetzen. Das Ergebnis vor Steuern wird daher im laufenden Geschäftsjahr weiter signifikant von diesem Mitteleinsatz sowie von Entwicklungs- und Vertriebsaufwand geprägt sein. Denn für uns stehen Expansion und Technologieentwicklung im Vordergrund, nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung. Nanogate kann nicht ausschließen, dass das schwache Umfeld den Umsatz derart belastet, dass kein Raum für Gewinne im Jahr 2009 bleibt. In jedem Fall profitieren wir jedoch davon, dass unser Unternehmen flexibel und von der Kostenstruktur schlank aufgestellt ist.

Aufgrund der geringen Visibilität der Geschäftsentwicklung, der unsicheren Konjunkturentwicklung sowie der gestarteten Innovationsoffensive wird Nanogate erst im Jahresverlauf eine präzise Prognose veröffentlichen. Der Halbjahresbericht wird voraussichtlich im September präsentiert. Sicher ist jedoch, dass auch im Jahr 2009 wie in der Vergangenheit das zweite Halbjahr bedeutender ist als die erste Jahreshälfte. Bislang verzeichnen wir einerseits weiterhin hohes Interesse an unseren Technologien, sehen andererseits aber auch klare Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf unsere Kunden und damit auch auf uns.

Nanogate ist strategisch sehr gut aufgestellt. Die angestoßene Unternehmensentwicklung und internationale Markterschließung werden uns mittel- und langfristig erhebliche Umsatz- und Gewinnpotenziale eröffnen. Dazu wird auch unsere Innovationsoffensive beitragen, die seit einigen Monaten läuft. Denn mit Innovationen leisten wir einen wichtigen Beitrag, dass unsere Kunden zusätzliche Umsatz- und Ertragspotenziale erzielen können. Innovationen sichern unseren Kunden Wettbewerbsvorsprung in ihren jeweiligen Märkten und vergrößern damit ihre und unsere Wachstumschancen.

Mit unserer hohen Finanz- und Innovationskraft, unserem umfangreichen Produktportfolio und langfristigem Seriengeschäft ist unser Unternehmen exzellent positioniert. Nanogate wird gestärkt aus der Wirtschaftskrise hervorgehen und langfristig zu den Gewinnern zählen.

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

Wettbewerbsvorsprung durch Innovation:

Unter diesem Leitmotiv begegnet die Nanogate AG den aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen und eröffnet seinen Kunden neue Wachstumsperspektiven. Zu diesem Zweck hat die Nanogate AG seine Anstrengungen deutlich verstärkt und wird im laufenden Geschäftsjahr eine Vielzahl neuer Innovationen präsentieren. Seit ihrem Börsengang hat das Unternehmen bereits einen Millionenbetrag in die Erschließung neuer Technologieplattformen investiert und diese in marktfähige Produkte transformiert. Nanogate konnte seine Kompetenz bereits in mehr als 200 Fällen beweisen und Kunden durch Innovation einen Mehrwert und einen Wettbewerbsvorsprung bieten.

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). Somit schafft Nanogate für seine Kunden Wettbewerbsvorsprung durch Produktveredelung mit chemischer Nanotechnologie. Nanogate deckt bereits ein breites Branchen-, Funktions- und Substratportfolio auf Basis von Technologieplattformen ab. Das Unternehmen bildet so die entscheidende Schnittstelle für die Kommerzialisierung der chemischen Nanotechnologie, schließt die Lücke zwischen Ausgangsstoffen sowie der industriellen Umsetzung in Produkte und konzentriert sich 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 76 Mitarbeiter (Stand: April 2009) und zählt seit dem operativen Start im Jahr 1999 zu den Vorreitern der Nanotechnologie. Nanogate ist wachstumsstark und seit dem Geschäftsjahr 2004 profitabel: Im Geschäftsjahr 2008 steigerte das Unternehmen den Konzernumsatz um rund 17 Prozent auf etwa 12,2 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Steuern (EBT, nach IFRS) lag bei knapp 1,1 Mio. Euro. Das Unternehmen verfügt über erstklassige Kundenreferenzen (beispielsweise ABB, Bosch-Siemens Haushaltsgeräte, Kärcher, Koenig & Bauer) und langjährige Erfahrungen in verschiedenen Branchen und Anwendungen. Außerdem bestehen strategische Kooperationen mit internationalen Konzernen wie etwa Dow Corning. Zum Konsolidierungskreis der Nanogate-Gruppe zählen die Nanogate Advanced Materials GmbH, die sich auf komplexe Anwendungen wie Hochleistungsoptiken spezialisiert hat, die FNP GmbH für Produkte im Bereich Sport/Freizeit sowie eine Mehrheitsbeteiligung an der Holmenkol AG.

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."