

ItN Nanovation AG

Im Company – Talk: **Dr. Tillmann C. Lauk, CEO**

„Wachstum im 4. Quartal 2006 ungebremst“

Datum 13.03.2007

Aktiendaten:

Branche: Technologie
Marktsegment: Prime Standard
ISIN: DE000A0JL461
Kürzel: I7N

Aktueller Kurs: 20,23 €
Aktienzahl: 5,38 Mio.
Market Cap.: 108,8. Mio. €

Aktionärsstruktur:

Vorstand und Gründer 23,61%
 Finanzinvestoren
 (Technostart, Nanostart) 36,72%
 Strategische Investoren
 (u.a. Clariant) 15,36%
 Free-Float (nach Definition der
 Deutschen Börse) 24,31%

Finanzkalender:

4/ 2007 Geschäftsbericht 2006
Mai 2007 Q1/07
27.06.2007 HV 2007

Coverage:

HVB 02.03.2007
 Buy
Commerzbank 12.12.2006
 Hold
HVB 15.11.2006
 Outperform

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 ZeiBelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Rechnen mit zwei namhaften Neukunden im Gießereibereich im ersten Halbjahr“
- „Unsere Produkte adressieren ein Marktvolumen von über 2 Mrd. Euro“
- „Wollen allein im Kraftwerksbereich 2010 zweistelligen Mio. Euro Umsatz erzielen“
- „Mittelfristig Notierung im M-Dax vorstellbar“

| Jahr | Sales in Mio. € | EBITDA in Mio. € | EBIT in Mio. € | Ergebnis in Mio. € |
|--------------------|-----------------|------------------|----------------|--------------------|
| 2004 | 4,0 | -2,1 | -2,5 | -1,8 |
| 2005 | 4,8 | -1,7 | -2,2 | -1,6 |
| 01.01.-30.09. 2006 | 4,29 | -2,79 | -3,16 | -2,0* |
| 2007** | 5,7 | n.a. | n.a. | n.a. |

*incl. IPO-Kosten

** Schätzung HVB Coverage 02.03.2007

ItN Nanovation AG

Die ItN Nanovation AG zählt zu den international führenden Unternehmen der Nanotechnologie. Sie entwickelt innovative keramische Produkte wie Beschichtungen für industrielle Großabnehmer und Filtersysteme. Das dafür erforderliche nanoskalige Pulver stellt das Unternehmen selbst her. ItN Nanovation wurde im Jahr 2000 gegründet und beschäftigt heute über 90 Mitarbeiter. Der Unternehmenserfolg basiert auf einem umfangreichen Patentportfolio, kombiniert mit umfassendem Entwicklungs- und Anwendungs-Know-how. Das Unternehmen ist seit dem 28. Juli 2006 im Prime Standard der Deutschen Börse notiert.

mainvestor: *Herr Dr. Lauk, Sie haben gerade ein Joint Venture in China für ihre Keramiksparte geschlossen. Was genau haben Sie hier vor?*

Dr. Lauk: Wir sehen eine große Zukunft für keramische Filtermembransysteme, da diese in einigen großen Anwendungsfeldern den heute noch dominierenden polymeren Filtermembranen überlegen sind. Beispielsweise in chemisch aggressiven Milieus, bei hohen Temperaturen, in abrasiven Umgebungen. Vor allem sind sie reinigungsfähig und weisen eine vielfach längere Lebensdauer auf. Dies führt auch zu einer überlegenen Wirtschaftlichkeit. Problem waren bisher die relativ höheren Kosten. Was nun unser Joint Venture betrifft, so können wir durch die Produktion in China unsere ohnehin schon günstigen Produktionskosten noch weiter absenken. Vor allem aber ermöglicht uns dies Joint Venture einen hervorragenden Zugang zum chinesischen Markt. Schließlich haben wir mit Suntar Technologies einen sehr qualifizierten Partner gefunden. Suntar ist eine 100%-ige Tochter des an der Börse in Singapur gelisteten Membranspezialisten Sinomem. Dies sollte die Basis für ein deutliches Wachstum des Geschäfts sein.

mainvestor: *Die ItN Nanovation zählt zu den führenden Unternehmen der Nanotechnologie. Was unterscheidet sie von den Mitbewerbern?*

Dr. Lauk: Aus unserer Sicht sind es vor allem drei Dinge, die hier zusammenspielen: Zum einen die ausgesprochen hohe technologische Kompetenz von ItN Nanovation, die sich ja vor allem auch in den zahlreichen Patenten zeigt; zum anderen die daraus abgeleiteten Produkte, die teilweise schon am Markt eingeführt sind bzw. sich in der Markteinführung befinden und bereits erste Umsätze generieren; und schließlich darf nicht vergessen werden, dass unsere Beschichtungslösungen einen enormen Kundennutzen in Form von massiven Produktivitätssteigerungen für den Kunden bedeuten. In Europa, aber auch in den USA, kann ich derzeit kein vergleichbares Unternehmen in der Nanotechnologie finden.

mainvestor: *Sie sagen, ItN verfüge über eine Plattform-Technologie. Wie muss man sich das vorstellen?*

Dr. Lauk: Lassen Sie uns zu unserer Beschichtungs-Plattform eine Analogie bilden: Die Mehrfach-Verwendung einer Technologie-Plattform im Automobilbau führt dazu, dass Sie über verschiedene Marken und Modelle hinweg bspw. dieselbe Hinterachse verwenden können, oder dieselbe Karosserieplattform. Das heißt, Sie müssen für verschiedene Modelle bei wesentlichen Komponenten nicht stets eine eigenständige Neuentwicklung starten, die besonders viel Zeit und Geld kostet. Dahinter steckt der Gedanke der schnellen Skalierbarkeit für verschiedene Modelle – in unserer Sprache: Für verschiedene Anwendungsgebiete in Beschichtungsfragen. Die prinzipielle „Mechanik“ bzw. Chemie unserer Beschichtungspatente

lässt sich verhältnismäßig leicht auf die Lösung verschiedener Beschichtungsprobleme in verschiedenen Industrien übertragen. Nach derzeitigem Kenntnisstand ist die ItN Nanovation das einzige nanotechnologische Unternehmen weltweit, welches keramische Schutzschichten direkt auf Metall applizieren kann, entweder in Form hochdichter oder hochporöser Schichten. Das war bisher nicht möglich, da der Verdichtungspunkt von Keramik normalerweise bei etwa 1400°C liegt, der Schmelzpunkt von Metall hingegen schon bei etwa 800°C. Durch unser patentrechtlich geschütztes nano-technologisches Know-how konnten wir die Verdichtungs-temperatur von Keramik signifikant reduzieren. Das Entscheidende bei unserem Geschäftsmodell ist, dass die Transferierbarkeit dieser Technologie für verschiedene Problemlösungen in verschiedenen Industrien gegeben ist. Unser Unternehmen wird künftig in seiner Ertragskraft nie von nur einer Produktlinie oder nur einem Industriesektor abhängig sein. Damit verfügen wir über eine enorme Skalierungs- und Diversifizierungsoption, die sich in einem überdurchschnittlichen Wachstum niederschlagen wird.

mainvestor: Wer sind generell die Kunden, die ItN adressiert?

Dr. Lauk: Da wir auch in Zukunft sehr schnell wachsen wollen und können, achten wir natürlich darauf, dass unsere Produkte Branchen adressieren, die hinsichtlich der Nachfrage ein großes Volumenpotential darstellen. Somit sind unsere Produkte nie für nur einen nationalen oder regionalen Markt konzipiert – sondern stets für globale Nachfrager. Das gilt ganz offenkundig schon für die Bereiche, in denen wir bisher tätig sind, wie den Haushaltsbereich, den Gießereibereich und den Kraftwerksbereich. Und das gilt genauso für die neuen Produkte, die wir in den nächsten 12 Monaten einführen werden. Kurz: Die strategische Positionierung der ItN Nanovation AG ist: Wir sind *der* nano-technologische Beschichtungs-Zulieferer für die Großindustrie mit globalem Nachfrageprofil.

mainvestor: Welche Anwendungsbereiche sind denn für ihre Plattformtechnologie noch vorstellbar? Salopp gesagt haben sie aktuell Backofenbeschichtungen, Beschichtungen zur Schlackeanhaftung in Kraftwerken und Formbeschichtungen in Gießereien. Was ist noch möglich?

Dr. Lauk: Aktuell testen wir weitere Beschichtungslösungen für die Zement herstellende Industrie, für die Stahlproduktion und für Anwendungen in flüssigkeitsleitenden Rohrsystemen. Ganz offenkundig wiederum Industrien mit globalem Nachfrageprofil. Bei Zement reden wir wieder über die Verhinderung von Anbackungen oder „Verstopfungen“ im Zyklonbereich, weswegen heute etwa alle zwei bis drei Monate die Produktion unterbrochen werden muss. Bei der Stahlproduktion reden wir über die Reduktion von oxidierenden Einschlüssen direkt nach dem Hochofen, die heute zu einer erheblichen Materialausschussquote führen. Schutzschichten für flüssigkeitsleitende Rohrsysteme sind bspw. in der chemischen Industrie ein großes Thema. Nach heutigem Kenntnisstand gehen wir davon aus, dass wir hier Lösungen ab spätestens dem nächsten Jahr – also 2008 – anbieten können. Weiter sind noch Beschichtungslösungen für die Energiegewinnung durch Windkraftträder auf dem Programm.

mainvestor: Wie läuft typischerweise die Auftragsvergabe im Kraftwerksbereich ab? Welche Fristen gibt es da?

Dr. Lauk: Die Auftragsvergabe läuft zeitraubend und langsam – doch dafür kommt man in den Genuss hoher Wechselbarrieren und stabiler Erträge. Was zunächst überrascht, ist, dass - obwohl die Kraftwerksindustrie in Form von wenigen „Spielern“ konzentriert ist - jedes Kraftwerk in gewisser Form eigenständig ist. Das liegt einmal an den Parametern, Größe, Alter, technischem Design und vor allem Art der Kohle, die verfeuert wird. Deswegen kann man hier nicht in der Form skalieren, dass man sagen kann: Was in Kraftwerk A funktioniert, funktioniert ebenso auch in Kraftwerk B. Jedes Kraftwerk muss spezifisch ausgetestet und

technologisch adjustiert werden. Hinzu kommen die sogenannten Revisionszyklen. Hiernach muss heute ein Kraftwerk alle 12, 18 oder gar erst 24 Monate für eine gewisse Zeit still gelegt werden, um sicher zu stellen, dass es in seinem Betrieb den behördlichen und Betreiberanforderungen genügt. Immer nur dann können wir sehen, ob unsere Beschichtungstestflächen funktioniert haben, oder nicht. Im letzteren Fall adjustieren wir die Rezeptur unserer Beschichtung.

mainvestor: Und dann geht das Spielchen wieder von vorne los?

Dr. Lauk: Genau. Wir müssen dann wiederum 12, 18 oder 24 Monate warten, bis wir das Testergebnis sehen und beurteilen können. Das verhindert natürlich einen schnellen „roll-out“. Dass unsere Beschichtungslösung funktioniert, können wir in zwei Kraftwerken nachweisen, bei weiteren Großen sind wir im Anwendungstest. Der grundsätzliche „proof-of-concept“ ist also erbracht. Wenn es dann jeweils funktioniert, reden wir schnell über ein Auftragsvolumen von gut 1 Mio. Euro pro Großkraftwerk. Glücklicherweise geht es mit unseren Beschichtungslösungen in anderen Industrien etwas dynamischer zu: Dort liegen die Feedback-Zyklen nicht bei mindestens 12 Monaten, sondern bei Quartalen. Es ist ein ganz entscheidendes Merkmal der ItN Nanovation, dass sie in ihrer Ertragsperspektive nie von nur einer Produktlinie abhängen wird.

mainvestor: Wann rechnen Sie mit signifikanten Umsätzen in diesem Bereich?

Dr. Lauk: Ich halte es für sehr gut möglich, dass wir alleine mit der Produktlinie Nanocomp PP 2010 im Kraftwerksbereich den zweistelligen Millionenbereich erreicht haben werden. Nanocomp PP ist dann aber nur eine von etwa sieben Produktlinien im Beschichtungsbereich.

mainvestor: Nun ist der Kraftwerksbereich ja offenbar ein zunächst langwieriges Geschäft, lohnt sich das denn für ItN?

Dr. Lauk: Ich denke, dass ein mittelfristig im zweistelligen Millionenbereich liegendes Umsatzvolumen für ein Unternehmen unserer Größenordnung immer interessant ist. Zweitens sprechen wir hier über ein High-Tech Produkt mit ansehnlicher Marge. Drittens handelt es sich hier um ein langfristig ausgesprochen stabiles Geschäft mit echter „Cash Cow“ Qualität.

mainvestor: Deutlich schneller läuft die Auftragsvergabe ja im Segment Nanocomp Metcast, wo Sie bei der Formenbeschichtung für Gießereien tätig sind. Wie ist dort der aktuelle Stand?

Dr. Lauk: Hier stehen wir bei einigen Großkunden vor dem Abschluss der letzten Testserien. Man darf ja nicht vergessen, dass unser Produkt in der industriellen Großserienproduktion zum Einsatz kommt. Unsere prospektiven Kunden sind hier natürlich sehr vorsichtig und behutsam, bevor sie von einer bewährten, alten Verfahrenstechnologie auf eine neue überwechseln. Wir gehen davon aus, dass wir im ersten Halbjahr mindestens zwei Kunden gewinnen können, denen ich „Dominostein-Qualität“ zuspreche. Wenn man die hat, dann hat man hoch glaubwürdige Referenzen, die einem den „roll-out“ erleichtern.

mainvestor: Was ist der Vorteil für Kunden, wenn sie auf ItN Technologie zurückgreifen?

Dr. Lauk: Der betriebswirtschaftlich gemeinsame Nenner aller gegenwärtigen und künftigen Produktlinien unserer Beschichtungsplattform ist ein jeweils signifikanter Produktivitätssprung im Betreiben und Unterhalt von Produktionsanlagen. Der Einsatz unserer Beschichtungsprodukte führt stets zu einer deutlichen Verlängerung der Betriebslaufzeiten, einem geringeren Materialverschleiß und ggf. zu weniger Materialausschuss. Ob Sie unsere Schutzschichten nun im Kraftwerksbereich, beim Messing- oder Aluminiumguss, bei flüssigkeitsleitenden Rohrsystemen oder in der Zement- oder Stahlproduktion anwenden – es

ist immer derselbe Quantensprung in der Produktivität und Haltbarkeit der Anlagen, den die Kunden durch den Einsatz unserer Produkte erzielen können.

mainvestor: Wie groß ist der Markt für die Anwendung von ItN insgesamt?

Dr. Lauk: Die für die ItN Nanovation adressierbaren Nachfragesegmente sind nicht leicht zu quantifizieren. Denn wir haben es hier mit neuen Produkten basierend auf neuen Technologien zu tun. Dazu gibt es bisher keine zuverlässigen Marktstudien. Nach den bisherigen Ergebnissen unseres eigenen Markt-Researches adressiert jede unserer gegenwärtigen und künftigen Produktlinien ein Industriesegment mit einem Umsatz pro Jahr, der mindestens im dreistelligen Millionenbereich liegt. In Summe gehen wir hier weltweit von einem Marktvolumen von mindestens 1 Mrd. Euro aus. Hinzu kommt das globale Marktvolumen für keramische Filtermembranen, das nach derzeitigem Kenntnisstand bei mindestens 1 Mrd. Euro liegen dürfte. Unsere Zahlen werden hier im Laufe des Jahres mit fortschreitendem Aufbau unseres Markt-Researches genauer.

mainvestor: Nach 9 Monaten 2006 haben Sie einen Umsatz von 4,3 Mio. Euro ausgewiesen, was einem plus von 15,4 Prozent entspricht? Was dürfen wir denn für das Gesamtjahr 2006 erwarten?

Dr. Lauk: Vor der Veröffentlichung unserer Jahreszahlen kann ich hier wenig konkret werden, ich denke aber nicht, dass wir unser Wachstum verlangsamt haben. Und das, obwohl ein so kleines Unternehmen wie die ItN Nanovation sich mindestens ein halbes Jahr auf den Vollzug eines erfolgreichen Börsenganges fokussiert hat. Sie können sich denken, dass hier wertvolle Managementressourcen gebunden wurden.

mainvestor: Sie haben durch den Börsengang rd. 20 Mio. Euro liquide Mittel, was wollen Sie mit dem Geld machen?

Dr. Lauk: Genau das, was wir während unserer Roadshow gesagt haben: Finanzierung des Auf- und Ausbaus von zentralen Schlüsselressourcen, um die sich bietenden Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen. Dazu gehört an erster Stelle der Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebes und Marketings, und insbesondere der einer technischen Vertriebsunterstützung. Denn wir produzieren keine sog. „off-the-shelve-products“. Aber auch in die Konsolidierung unserer F&E Ressourcen fließen Mittel. Ebenso in den Aufbau einer skalierungsfähigen IT und den damit verbundenen Prozessoptimierungen. Im Produktionsbereich sehe ich weniger kurzfristigen Bedarf, da unsere bestehenden Anlagen extrem skalierbar sind.

mainvestor: Wo sehen Sie die ItN Nanovation in 5 Jahren?

Dr. Lauk: Eine Notierung im M-Dax ist durchaus vorstellbar. Wenn man die einschlägigen Branchenstudien liest, die versuchen, das Volumen der Nanotechnologie zu prognostizieren, dann wird einem klar, dass die ItN ein fantastisches Wachstumspotential hat. In unserem Segment „Chemicals & Materials“ glauben wir eine sogenannte „First Mover Advantage“ zu haben.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.