

### ItN Nanovation AG

Im Company – Talk: Lutz Bungeroth, CEO

## „Jetzt Technologievorsprung in Umsatzerfolg umsetzen“

Datum 19. Mai 2011

#### Aktiendaten:

**Branche:** Technologie  
**Marktsegment:** General Standard  
**ISIN:** DE000A0JL461  
**Kürzel:** I7N

**Aktueller Kurs:** 4,36 €  
**Aktienzahl:** 10,99 Mio.  
**Market Cap.:** 47,9 Mio. €

#### Aktionärsstruktur:

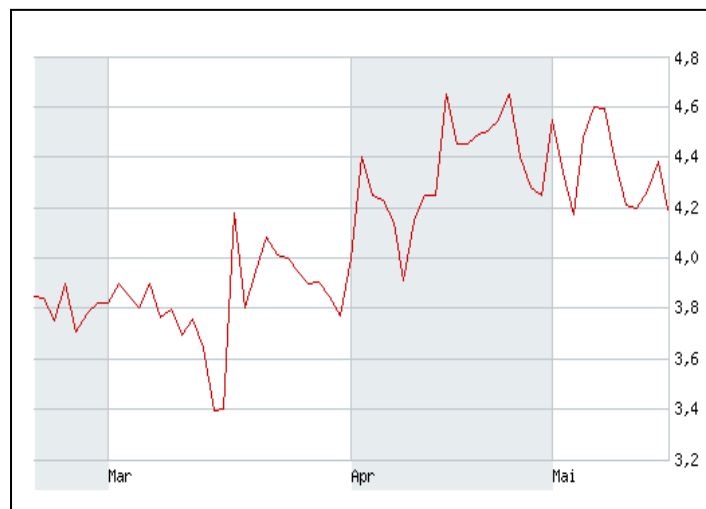
Institutionelle Investoren: 51,6%  
Industrielle Investoren: 23,4%  
Streubesitz: 25,0%

#### Finanzkalender:

**Mai 2011** Zwischenmitteilung Q1 2011  
**Juni 2011** Ordentliche HV  
**August 2011** Halbjahresfinanzbericht 2011  
**November 2011** Zwischenmitteilung Q3 2011

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
Ein Produkt der mainvestor GmbH  
Zeißelstr. 19  
60318 Frankfurt  
kontakt@mainvestor.de  
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle  
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor  
Company Talk

## Highlights

- „Einstieg von Rusnano macht das Unternehmen ItN noch werthaltiger“
- „Eintritt in den attraktiven russischen Markt wird jetzt möglich“
- „Erste positive Effekte aus Partnerschaft mit Rusnano werden sich noch 2011 einstellen“
- „Führen aktuell Sondierungsgespräche für den US-amerikanischen Markt“
- „Joint Venture in Saudi-Arabien wird beim Closing für 2011 positiven Ergebniseffekt bewirken.“
- „Wollen in den kommenden Jahren bei stark steigenden Umsätzen tiefschwarze Zahlen schreiben“

### ItN Nanovation AG

*ItN Nanovation AG zählt zu den international führenden Unternehmen der Nanotechnologie und ist im größten Nanotechnologiesegment ‚Chemicals and Materials‘ tätig. Es entwickelt innovative keramische Produkte wie Filtersysteme und Beschichtungen für industrielle Großabnehmer. Mit der innovativen Produktlinie CFM Systems® bedient ItN die globalen Megatrends „Energie und Wasser“.*

*CFM Systems® ist das weltweit einzigartige keramische Flachmembran-System für die biologische Abwasserreinigung und physikalische Wasseraufbereitung. Traditionellen Polymer-Filtern sind die ItN-Flachmembranen durch ihre spezielle Nano-Beschichtung an Effizienz und Langlebigkeit weit überlegen. ItN ist es gelungen, die Anwendung zu einem hochintegrierten Containersystem zur automatischen Wasseraufbereitung zu erweitern. Diese mobilen Anlagen zur Abwasserreinigung oder stationäre Anlagen zur Vorfiltration bei der Umkehr-Osmose zur Meerwasserentsalzung sind flexibel überall dort einsetzbar, wo Bedarf entsteht. Diese Neuerung macht CFM Systems zum Wachstumstreiber des Unternehmens.*

*Zweite Säule des Produktportfolios ist die am Markt erfolgreich etablierte Produktlinie Nanocomp mit den keramischen Hochleistungsbeschichtungen für industrielle Anwender wie Gießereien und Kraftwerke.*

**mainvestor Company Talk sprach mit Lutz Bungeroth, CEO der ItN Nanovation AG.**

**mainvestor: Herr Bungeroth, ItN Nanovation bekommt einen neuen russischen Großaktionär. Lernen Sie jetzt schon russisch, zumal auch ein russisches Aufsichtsratsmitglied bestellt wurde?**

**Lutz Bungeroth:** Nein, ich kann circa zwanzig Worte Russisch und mehr soll und wird es wohl auch nicht werden. Alexander Kondrashov, unser neues Aufsichtsratsmitglied, spricht hervorragend Englisch und damit haben wir eine gemeinsame Verständigungsmöglichkeit. Rusnano, unser neuer Großaktionär, ist mit einer Beteiligung zwischen 25 und knapp 30 Prozent zwar ein wichtiger Aktionär und Partner, aber nicht Herr im Hause. Darüber sind sich alle Partner einig. Rusnano hat keine Kontrollmehrheit und es ist vertraglich fixiert, dass es auch dabei bleibt. Mit Rusnano eröffnen sich für ItN ganz neue Perspektiven, um den russischen Markt zu adressieren. Deshalb bin ich glücklich, dass wir diesen Partner gewinnen konnten, und entsprechend positiv blicke ich der künftigen Zusammenarbeit entgegen.

**mainvestor: Und Sie haben keine Angst, dass Sie ItN an Rusnano verschenken?**

**Lutz Bungeroth:** Das kann wohl wirklich niemand vernünftigerweise behaupten. Wenn Rusnano im Rahmen der Kapitalerhöhung bei uns einsteigt, dann geschieht dies zu einem Kurs von 5,07 Euro pro Aktie. Dieser Preis liegt um 27 Prozent über dem Kursniveau, auf dem unsere Aktie sich bewegt, bevor wir bekannt gegeben haben, dass Rusnano sich an ItN Nanovation beteiligen will. Und auch heute noch kann jeder Privataktionär zu Aktienkursen, die deutlich unter dem Preis von Rusnano liegen, in ItN Nanovation investieren. Das ist doch optimal für jeden Aktionär. Wer 5,07 Euro für zu billig hält, der sollte doch den aktuellen Kurs von 4,36 Euro erst recht für ein Schnäppchen halten und Aktien zu diesem Kurs kaufen. Und dabei darf man nicht vergessen, welche strategischen Vorteile Rusnano für ItN Nanovation und

seine Aktionäre mitbringt. Die würden eigentlich sogar einen Preisabschlag rechtfertigen, wie er normalerweise bei Kapitalerhöhungen üblich ist, aber darauf haben wir uns natürlich nicht eingelassen. Schließlich kristallisiert sich immer mehr heraus, wie werthaltig unser Unternehmen ist. Und durch diesen Partner wird es noch werthaltiger.

### **mainvestor: Wie kam der Kontakt zu Rusnano überhaupt zustande?**

**Lutz Bungereoth:** Nun, es ist ja bekannt, dass Rusnano weltweit nach aussichtsreichen Beteiligungen im Nanotechnologiebereich sucht. Schlicht aus dem Grund, weil die Russen dies als eine der Zukunftstechnologien des 21. Jahrhunderts identifiziert haben. Um hier aussichtsreiche Engagements mit hohem Vermarktungspotential zu tätigen, wurde Rusnano mit mehreren Milliarden Euro kapitalisiert und ein sehr intensiver und komplexer Investitionsprozess implementiert. Im Zuge dieses Marktscreenings ist Rusnano auch auf ItN Nanovation aufmerksam geworden. Wir haben über einen Zeitraum von rund zwei Jahren miteinander verhandelt – zunächst stand dabei ein Gemeinschaftsunternehmen in Russland für unsere keramischen Beschichtungen auf nanotechnologischer Basis im Vordergrund. Bei genauerer Betrachtung unseres Portfolios wollte Rusnano sich dann bei ItN Nanovation insgesamt beteiligen. Dass dabei Einigung erzielt wurde, können wir gerade erleben. Wir sehen das Engagement von Rusnano als Ritterschlag für die Technologie von ItN Nanovation und unsere Positionierung am Markt an.

### **mainvestor: ItN Nanovation hat bei der Kapitalerhöhung jetzt 11 Millionen Euro eingesammelt. Das ist ja schon mal nicht schlecht, aber was ist denn der strategische Nutzen am Einstieg von Rusnano im Rahmen der Kapitalmaßnahme für ItN Nanovation?**

**Lutz Bungereoth:** Erst einmal vorab: Ein Bruttomittelzufluss von 11 Millionen Euro ist für unser Unternehmen schon deutlich mehr als nur ‚nicht schlecht‘. Das ist ein Quantensprung, mit dem wir unsere Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren gut und vor allem aus einer Position der Stärke heraus forciert umsetzen können. Die Finanzmittel wollen wir insbesondere in den beschleunigten internationalen Roll out unserer Aktivitäten im Bereich keramischer Flachfiltermembranen investieren. Damit ist eine Fertigung unseres Plug and Play-Containers zur Abwasseraufbereitung ebenso gemeint, wie die Ausweitung von Produktionskapazitäten für CFM Systems. Mit diesen hochleistungsfähigen Flachfiltermembranen sind wir bereits in Saudi-Arabien erfolgreich und wir wollen natürlich auch andere Regionen in der Welt adressieren. Die USA beispielsweise ist ein extrem attraktiver Markt und bei unseren Sondierungsgesprächen dort wurde uns großes Interesse signalisiert.

### **mainvestor: Um in den USA erfolgreich zu sein, benötigt ItN Nanovation ja wohl nicht Rusnano. Wo ist deren strategischer Mehrwert denn nun?**

**Lutz Bungereoth:** Die Antwort „in Russland“ dürfte nicht wirklich überraschen. Russland ist ein unglaublich großer und wirklich lohnender Markt. Ganz viele ausländische Unternehmen haben aber das schier unüberwindbare Problem, dass sie diesen Markt nicht kennen, nicht verstehen und deshalb dort auch nicht erfolgreich sind. Die Situation ist natürlich eine ganz andere, wenn man den russischen Staat quasi als Aktionär hat und das ist bei uns durch Rusnano der Fall. Rusnano wird uns viele Türen öffnen. Das gilt für den Bereich Filter aber auch und sehr massiv für den Bereich Beschichtungen. Bei Beschichtungen adressieren wir vor allem zwei

**Kundengruppen:** mit unserer Produktline Nanocomp Powerplant sind das Kraftwerksbetreiber. Bei Kohlekraftwerken finden wir in Russland einen sehr großen Markt vor, in dem Nanocomp PP erhebliche wirtschaftliche Vorteile bringen kann. Und zusätzlich werden aktuell zahlreiche Müllheizkraftwerke gebaut. Sie stellen ein weiteres Einsatzgebiet für Nanocomp PP dar. Wir haben bereits eine erste Order aus Russland aus dem Kraftwerksbereich in unseren Büchern und mit Hilfe von Rusnano können wir dort weiteres Potential heben.

### **mainvestor: Dann hat ItN noch Nanocomp Metcast im Sortiment – geeignet für Russland?**

**Lutz Bungeroth:** Absolut, bestens sogar. Metcast ist ein Produkt für den Gießereibereich, besonders auch für Aluminiumunternehmen, die ihre Effizienz durch Metcast spürbar steigern können. Und da hat Russland natürlich einige Big Player am Start ...

### **mainvestor: RusAl...?**

**Lutz Bungeroth:** Zum Beispiel. RusAl ist inzwischen der weltgrößte Hersteller von Primäraluminium! Wenn ItN Nanovation bei so einer Adresse mit seinen Produkten vertreten ist, dann hat das selbstverständlich für uns auch unmittelbar wirtschaftlich sehr positive Auswirkungen. Und darum geht es uns am Ende des Tages: Unser Unternehmen bei massiv steigenden Umsätzen in die Gewinnzone zu führen. Wir glauben, dass Rusnano für uns bei der Dynamik und Geschwindigkeit dieses Prozesses ein sehr wichtiger Partner sein wird. Die Rusnano hat uns gegenüber auch klar gemacht, dass sie genau darin ihre Rolle sehen und gewillt sind, diese auch aktiv auszufüllen.

### **mainvestor: Wie schnell werden sich positive Effekte aus der Partnerschaft einstellen?**

**Lutz Bungeroth:** Erste positive Impulse werden wir noch 2011 sehen. Wir haben als ItN Nanovation in den Jahren 2009 und 2010 unsere strategischen Hausaufgaben mit der Neustrukturierung unseres Unternehmens gemacht. Wir haben unser Produktportfolio gestrafft und mit nanokeramischen Beschichtungen und Flachfiltermembranen nur jene Produktgruppen weitergeführt und entwickelt, die unmittelbare Aussicht auf Markterfolg hatten. Diese Strategie hat sich bewährt, große Referenzprojekte beispielsweise in Saudi-Arabien haben dies gezeigt. Mit den Mitteln aus der Kapitalerhöhung und dem Partner Rusnano wollen wir im zweiten Halbjahr 2011 Technologievorsprung und Produktqualität endgültig in Umsatzerfolg umsetzen. Nachdem wir in den skizzierten Produktgruppen 2010 – trotz Restrukturierung - unseren Umsatz um über 10 Prozent steigern konnten, wollen wir 2011 um rund 140 Prozent auf 6,3 Millionen Euro wachsen. Rein organisch wohlgemerkt.

### **mainvestor: Wie steht es um das Thema Profitabilität?**

**Lutz Bungeroth:** Auch da werden wir einen Sprung nach vorn machen. ItN Nanovation muss mit dieser Technologiebasis trotz des geplanten, hohen Wachstumstempos sehr schnell ein profitables Unternehmen werden können. 2011 ist als kurzfristiges Zwischenziel schon mal ein großer Schritt in Richtung Gewinnzone geplant. Als Einmaleffekt wird da natürlich auch der Ertrag aus dem Joint Venture in Saudi-Arabien hilfreich sein, der uns mit dem Closing knapp 2,4 Millionen US-Dollar an Ertrag beschert wird. Aber wir wollen natürlich in den kommenden Jahren bei stark steigenden Umsätzen auch operativ tiefschwarze Zahlen schreiben. Das Fundament ist geschaffen und Rusnano als Partner und Geldgeber ein weiterer Baustein.

**mainvestor:** Dann ist es vielleicht doch an der Zeit, ihre spärlichen Russischkenntnisse zum Einsatz zu bringen.

**Lutz Bungereoth:** Als gebürtiger und bekennender Schleswig-Holsteiner bin ich mir nicht ganz sicher, ob meine Aussprache perfekt ist: Добро пожаловать – Herzlich willkommen.

**mainvestor:** Vielen Dank für das Gespräch, Herr Bungereoth

*Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder die 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.*