

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

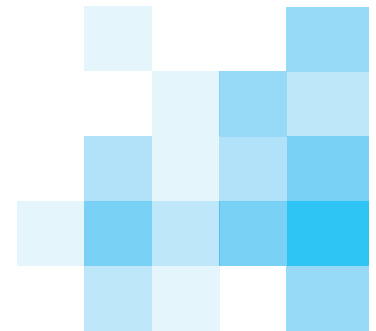
wer uns als Anleger schon länger begleitet, weiß, dass die Nanostart-Aktie ein Wert ist, der eine gute Portion Risiko beinhaltet. Unser Geschäftsmodell trägt das Wagnis im Namen: Venture Capital bedeutet Wagniskapital. Das konkrete Wagnis, das wir eingehen, sind Investitionen in junge, aufstrebende Unternehmen, die über herausragende Zukunftschancen bei gleichzeitig hohen Risiken verfügen. Nach der Investition beginnen wir, unsere Beteiligungen dabei zu unterstützen, ihre Technologien erfolgreich am Markt zu etablieren. Der Weg dorthin ist lang und hürdenreich. Doch es hat sich 2012 mehr denn je gezeigt, dass das Wagnis auch immer mit der Chance verbunden ist. Zu Beginn des neuen Jahres möchte ich Ihnen zeigen, wie sich diese Chancen im vergangenen Jahr für unsere Gesellschaft entwickelt haben.

Im letzten Jahr haben wir viele Ressourcen unserer Arbeit in unsere deutschen Beteiligungen investiert. Der Hauptgrund hierfür war unter anderem, dass sich diese Beteiligungen in entscheidenden Phasen der Kommerzialisierung ihrer Produkte befinden. Gerade bei unseren Beteiligungen ItN Nanovation und MagForce befinden sich die Produkte auf der Zielgeraden zu kommerziellen Erfolgen mit der entsprechenden Relevanz für uns als Miteigentümer.

Dies gilt in besonderem Maße für unsere Beteiligung ItN Nanovation. Das Unternehmen hat eine Nanokeramik entwickelt, die vor allem zwei Anwendungsmöglichkeiten eröffnet: Filtration und industrielle Beschichtung. ItN fokussiert sich unter der 2012 neu etablierten Marke „ItN Wasserfiltration“ auf das Kerngeschäft Wasserfiltration.

Das Thema Wasser gilt als eines der wirtschaftlich bedeutsamsten Themen der Zukunft. In vielen Regionen der Erde stellt die Versorgung der Menschen mit Trinkwasser eine große Herausforderung dar. Unternehmen wie ItN, die sich der Aufgabe verschrieben haben, nachhaltige und effiziente Verfahren zur Trinkwassergewinnung anzubieten, eröffnen sich attraktive Märkte. Die klare Trennung vom Geschäftsfeld „Industrielle Beschichtungen“ wurde im April 2012 durch die Ausgründung in eine eigenständige Gesellschaft, die Ceranovis GmbH, abgeschlossen.





Zur Filtration von Oberflächenwasser befindet sich derzeit in Puerto Rico ein erstes Projekt in der Entwicklung. In den USA haben sich die ersten mobilen Container der ItN zur Abwasserfiltration bereits bewährt und deren Fertigung in Zusammenarbeit mit dem US-Partnerunternehmen Energy Independence Partners hat begonnen. Der Schwerpunkt der Aktivitäten von ItN Waterfiltration liegt jedoch in Saudi-Arabien. Saudi-Arabien verfügt über große Mengen an fossilem Grundwasser. Es handelt sich dabei um Wasser aus der letzten Eiszeit, das sich in Hunderten Metern Tiefe in den Hohlräumen zwischen den Sedimentgesteinen sammelte. Heute wird aus diesem Wasser, das sehr warm und salzhaltig ist, in zwei Filtrationsstufen Trinkwasser gewonnen. Das Unternehmen hat mit seiner Technologie sehr gute Erfolge bei der Vorfiltration des Grundwassers erzielt. Bei mehrmonatigen Probeläufen und zwei anschließenden Testprojekten haben die patentierten keramischen Flachfilter gezeigt, dass sie bei der Vorfiltration den herkömmlichen dort eingesetzten Technologien – in der Regel Polymerfilter – weit überlegen sind.

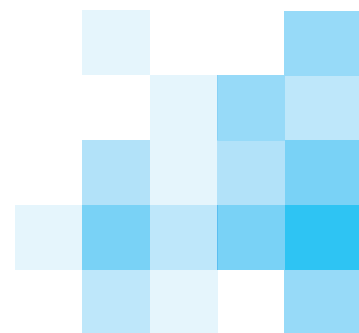
Deshalb wollen die saudischen Behörden die Vorfiltrationsstufe von 99 Grundwasserbrunnen auf nanokeramische Flachmembranen umrüsten. 2011 wurden die zur Umrüstung notwendigen Arbeiten ausgeschrieben. Die ItN-Technologie entspricht genau den in den Ausschreibungsdokumenten gestellten Anforderungen an die neue Vorfiltration. Vier erste Projekte

mit Volumina jeweils im einstelligen Millionen-Euro-Bereich sollen in den nächsten Monaten zur Vergabe anstehen. Das ItN-Management geht fest davon aus, den Zuschlag für die Projekte zu erhalten. Deren Erteilung käme dem kommerziellen Durchbruch von ItN gleich.

Eine hervorragende Technologie als Kern von ItN, aber Verzögerungen auf dem Weg zur erfolgreichen Etablierung am Markt, ist ein Szenario, das auch auf unsere Beteiligung MagForce AG zutrifft. Ausbleibende Umsätze und damit verbundener Kapitalbedarf des Unternehmens erforderten auch dort aktives Handeln seitens Nanostart, teilweise schmerzhaft. Einschnitte waren unumgänglich. Doch auch bei MagForce sehen wir, dass sich in Bezug auf den Markterfolg nun der Eintritt in ein nach unserer Ansicht final erfolgreiches Stadium abzeichnet. Denn 2012 hat auch die MagForce AG wichtige Hürden überwunden.

Das Unternehmen hat ein Verfahren entwickelt, um Tumore mit der Hitze von injizierten, magnetischen Eisenoxid-Nanopartikeln zu bekämpfen. Die Partikel erhitzen sich, wenn sie von außen in einem Wechselmagnetfeld zum Schwingen gebracht werden. Dadurch werden die Tumorzellen je nach Temperatur und Behandlungsdauer entweder zerstört oder für eine begleitende Radio- oder Chemotherapie sensibilisiert. Diese NanoTherm Therapie könnte die derzeitige Standardtherapie von bestimmten Krebserkrankungen um





eine weitere, wirksame und gut verträgliche Therapieform ergänzen. Das Verfahren stellt eine völlig neue therapeutische Herangehensweise dar. Bereits im Sommer 2010 wurde die EU-Zulassung erteilt.

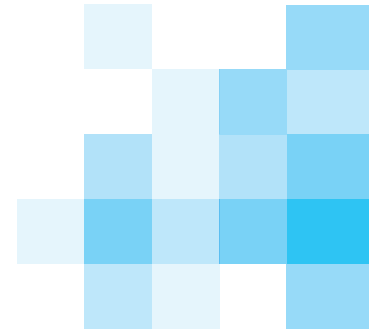
Entgegen der Erwartungen und Planungen geriet die Vermarktung der Therapie jedoch ins Stocken. Die Gesellschaft hat dabei den Fehler gemacht, durch zu frühe Ankündigungen Erwartungen zu wecken, die sich bislang nicht erfüllt haben. Auch wir haben diese Informationen an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, weitergeben. Die Abweichungen vom angekündigten Vermarktungszeitplan führten zu einem erheblichen Vertrauensverlust seitens der Anleger. Verlorenes Vertrauen, das es nun durch eine Erfüllung und im besten Fall Übererfüllung der Ankündigungen nun wieder zurückzuholen gilt.

Doch warum kam die Vermarktung nicht in Schwung? Das ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass sich die medizinischen Meinungsführer, leitende Professoren der Neuroonkologie, gegen die neue Therapie aussprachen. Letztendlich ist das verständlich. Denn sie waren nicht in die Entwicklung und Zulassung der Technologie einbezogen worden. Sie kannten die Technologie nicht und konnten folglich keine Empfehlung an die behandelnden Ärzte aussprechen. Ab Mitte 2011 hat MagForce den aktiven Dialog mit den Meinungsführern aufgenommen und konnte deren Interesse an der NanoTherm Therapie entfachen. Das Ergebnis: Die Mei-

nungsführer werden nun die Technologie der MagForce in einer klinischen Post-Marketing-Studie am Glioblastom selbst anwenden und testen. Für die MagForce ist die neue Studie die wichtige Grundlage für die erfolgreiche Vermarktung.

Wie bei ItN hat die Nanostart AG seit der Zulassung der MagForce-Technologie in erster Linie mit Blick auf Kosten und Finanzierung agiert. Wir haben mit Investoren Gespräche geführt, haben Umstrukturierungen im Unternehmen vorgenommen und sind auch finanziell in die Bresche gesprungen. So sind verstärkt seit 2010 Darlehen von der Nanostart AG an MagForce geflossen – inklusive Zinsen waren es schließlich rund 16 Millionen Euro –, um die Gesellschaft am Leben zu erhalten. Wir sind das damit verbundene Risiko eingegangen, weil wir immer an das Unternehmen geglaubt haben, vom Potenzial der hervorragenden Technologie überzeugt sind. Das hat uns auch viel Kritik eingebracht. Sie beruhte zum Teil auf der Furcht, dass wir unsere Darlehen bei einem Misserfolg der Technologie abschreiben müssten.

Die Kritik konnten wir entkräften, als wir Ende des vergangenen Jahres unsere Darlehen in voller Höhe inklusive Zinsen an einen Finanzinvestor verkauft haben. Gemessen am Gesamtportfolio hat das Investment in MagForce aufgrund der hohen Darlehen rund 70 Prozent ausgemacht. Mit der Transaktion haben wir dieses Ungleichgewicht ausgeglichen. Gleichzeitig



wird das große Potenzial der Technologie durch Investoren bestätigt, die nach eingehender Begutachtung von der MagForce und ihrer Technologie überzeugt sind.

Auf einer außerordentlichen Hauptversammlung der MagForce soll jetzt eine Kapitalerhöhung beschlossen werden, um die Finanzierung nachhaltig zu sichern. MagForce kann sich danach auf die Vermarktung der NanoTherm Therapie konzentrieren und die wichtige Post-Marketing-Studie zusammen mit den medizinischen Meinungsführern durchführen. Es deutet nun alles darauf hin, dass MagForce künftig ohne weitere Finanzierung von Nanostart seinen Weg gehen kann.

Doch Wagnis kann auch zum Verlust führen. Wir haben 2012 unser Russlandgeschäft beendet, noch bevor es richtig angefangen hat, und wir mussten unsere Beteiligung Holmenkol abschreiben, weil wir uns zuletzt nicht mit dem Co-Investor einigen konnten. In solchen Fällen ist es wichtig, so zu agieren, dass der Schaden begrenzt bleibt. Ich denke, das ist uns in beiden Fällen gelungen.

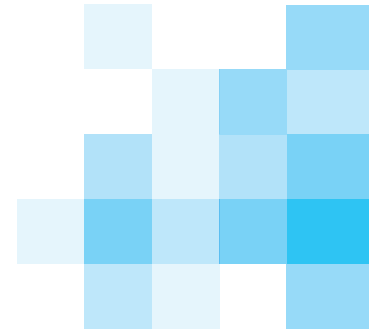
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auf dem Weg einer neuen Technologie zum Erfolg am Markt kann vieles und bei aller Erfahrung auch Unvorhersehbares passieren. Doch gerade bei Technologieunternehmen sind Verzögerungen Teil des Geschäfts. Nanostart geht diesen Weg zusammen mit seinen Beteiligungen, weil wir die großen Chancen sehen, die damit

verbunden sind, wenn eine neue Technologie den erfolgreichen Markteinstieg schafft. Es sind diese neuen Technologien, die entscheidend dazu beitragen, die großen Herausforderungen einer wachsenden Weltbevölkerung zu bewältigen. Und es ist der damit verbundene wirtschaftliche Erfolg dieser neuen Technologien, der unsere Arbeit und ihr Engagement als Investor belohnt.

Nanostart hat durch die Veräußerung der Forderungen gegenüber MagForce wieder mehr Flexibilität erlangt. Durch den Verkauf der Darlehen erhöht sich unser Cashflow. Gleichzeitig sind unsere Kräfte nicht mehr so stark durch die Arbeit an unseren Beteiligungen ItN und MagForce gebunden wie in den vergangenen Jahren. Wir haben damit die Mittel und Möglichkeiten, verstärkt neue Projekte anzugehen. Dazu sehen wir den Schwerpunkt vor allem in Asien. Denn dort finden wir nach wie vor weltweit die Regionen, die aus unserer Sicht jungen Nanotechnologieunternehmen die besten Bedingungen bieten, um sich erfolgreich am Markt zu etablieren.

In Singapur managt unsere Beteiligung Nanostart Asia Pacific den Nanostart Singapore Early Stage Venture Fund. Über diesen Fonds investieren jeweils zur Hälfte die Nanostart Asia Pacific und die Regierung von Singapur in junge Nanotechnologie-Unternehmen in Singapur. Der Fonds ist im Jahr 2012 eine weitere Beteiligung an der Stella Specialty Chemicals Pte Ltd eingegangen und hält zurzeit vier Beteiligungen.





In der Vergangenheit haben wir es strategischen Partnern aus Asien ermöglicht, sich an der Nanostart Asia Pacific zu beteiligen. Dadurch sicherten wir uns die Erfahrung und Expertise von hochkarätigen Partnern mit einem leistungsfähigen Netzwerk. Aktuell treffen wir Vorbereitungen, um künftig wieder mit einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft in Asien vertreten zu sein. Dies gibt uns die Möglichkeit, unabhängig und selbstbestimmt in Asien als Nanostart auch direkt oder über neue Fondsstrukturen in Nanotechnologieunternehmen zu investieren. Es ist geplant, unsere bisherigen Asienaktivitäten als selbstständige und unabhängige Einheit unter dieser neuen Nanostart-Tochter anzusiedeln.

Neben Singapur sind auch Taiwan und Südkorea nanotechnologisch sehr aktiv. Von einer ganz anderen Größenordnung jedoch sind die Entwicklungen in China, wo die Nanotechnologie inzwischen mit rund 1,8 Milliarden Euro pro Jahr staatlich gefördert wird, weil sie als Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung erkannt wurde. In Suzhou wurde der Nanotechnologiepark Nanopolis errichtet. Auf einem Gelände von rund einem Quadratkilometer sollen sich Hunderte Nanotechnologiefirmen aus China und weltweit ansiedeln. Sie finden dort die ideale Infrastruktur vor um Forschung und Entwicklung zu betreiben, aber auch um Labor- und Kleinserien bis hin zur Massenproduktion zu fertigen. Denn primäres Ziel ist die Kommerzialisierung nanotechnologischer Produkte und

Verfahren. Die Aufbruchsstimmung, die herrscht, ist fast mit Händen greifbar.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben unsere Hausaufgaben in Deutschland soweit gemacht, dass wir als Nanostart AG in den nanotechnologischen Hotspots Asiens aktiv werden können. Hier sehen wir die besten Chancen, vom Wachstum der Nanotechnologie zu profitieren. Wir freuen uns darauf, diese Aufgaben im vor uns liegenden Jahr anzugehen. Ich bedanke mich für das in uns gesetzte Vertrauen und lade Sie dazu ein, uns weiterhin auf unserem spannenden Weg zu begleiten.

Herzlichst,
Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Beckmann', written in a cursive style.

Marco Beckmann