



# JENOPTIK AG

## Telefonkonferenz

### Ergebnisse des 1. Halbjahres 2018 und Ausblick

Dr. Stefan Traeger, CEO  
Hans-Dieter Schumacher, CFO | 9. August 2018

---

© Copyright Jenoptik. All rights reserved.

---

1

Entwicklung des Jenoptik-Konzerns

2

Geschäftsverlauf der Segmente

3

Ausblick

4

Appendix

# Wichtige Ereignisse im 1. Halbjahr 2018



- Erwerb der Prodomax Automation Ltd., Kanada
- Umsatz- und Ergebnisprognose angehoben
- Umfangreiche Investitionen in den Ausbau unserer Standorte

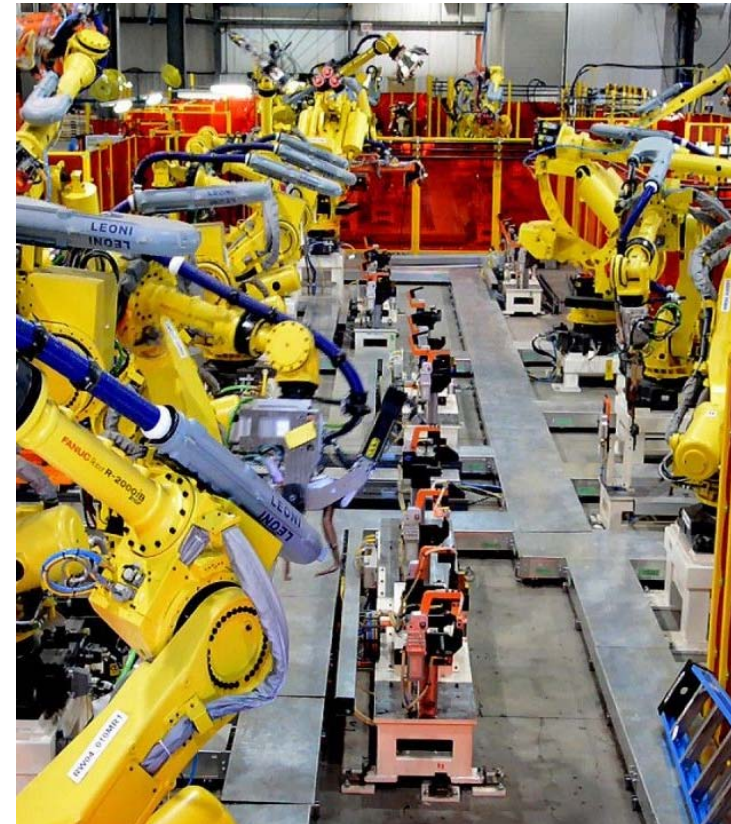
# H<sub>1</sub>

- Umsatz von 384,7 Mio Euro  
→ +10,4%
- EBITDA von 56,3 Mio Euro  
→ +31,4%

# Erwerb der Prodomax Automation Ltd. im Juli 2018

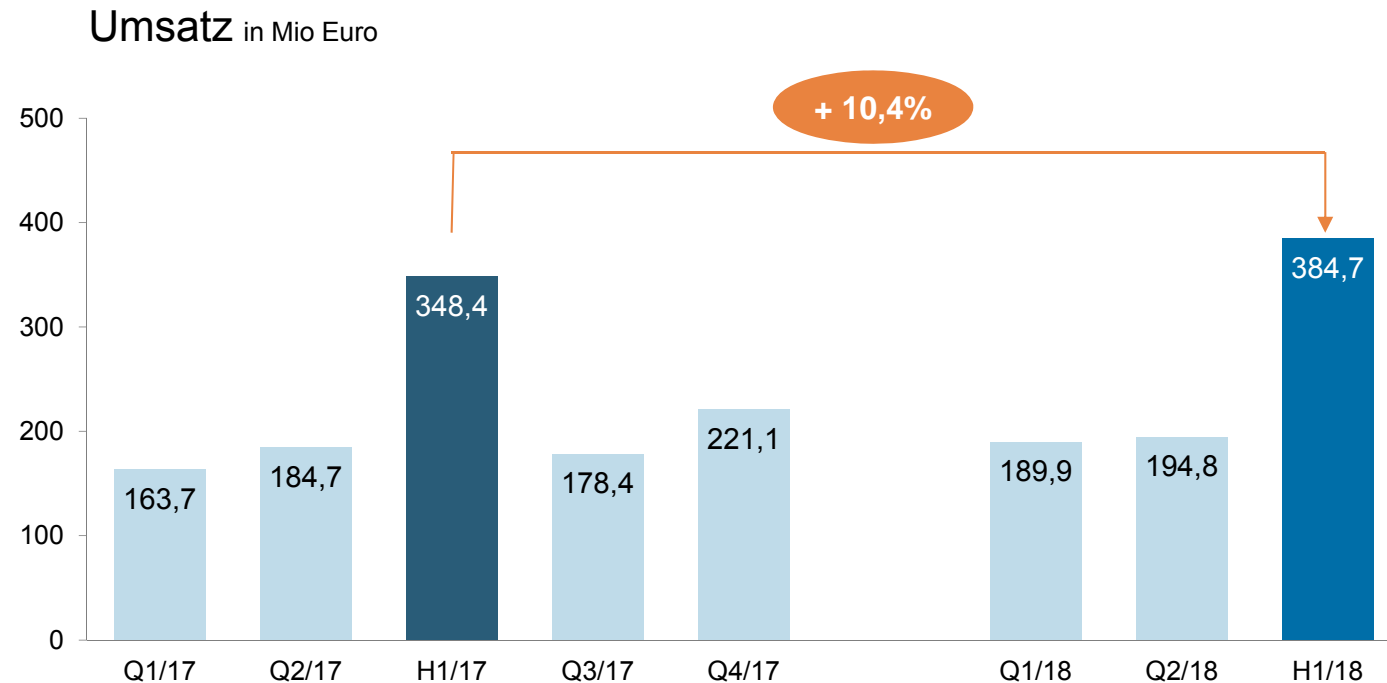


- Größte Akquisition der letzten Jahre
- Prodomax Automation Ltd.
  - Spezialisiert auf Maschinenintegration und Prozessautomation in der Automobilindustrie
  - Rund 180 Mitarbeiter; Sitz in Barrie, Ontario, Kanada
  - Umsatz im Geschäftsjahr 2017 (1. Nov. 2016 – 31. Okt. 2017) rund 65 Mio kanadische Dollar (ca. 42 Mio Euro); Profitabilität deutlich über dem Konzern-Durchschnitt
  - Kaufpreis: ca. 2x Umsatz 2018 bzw. etwa 7x EBITDA 2018



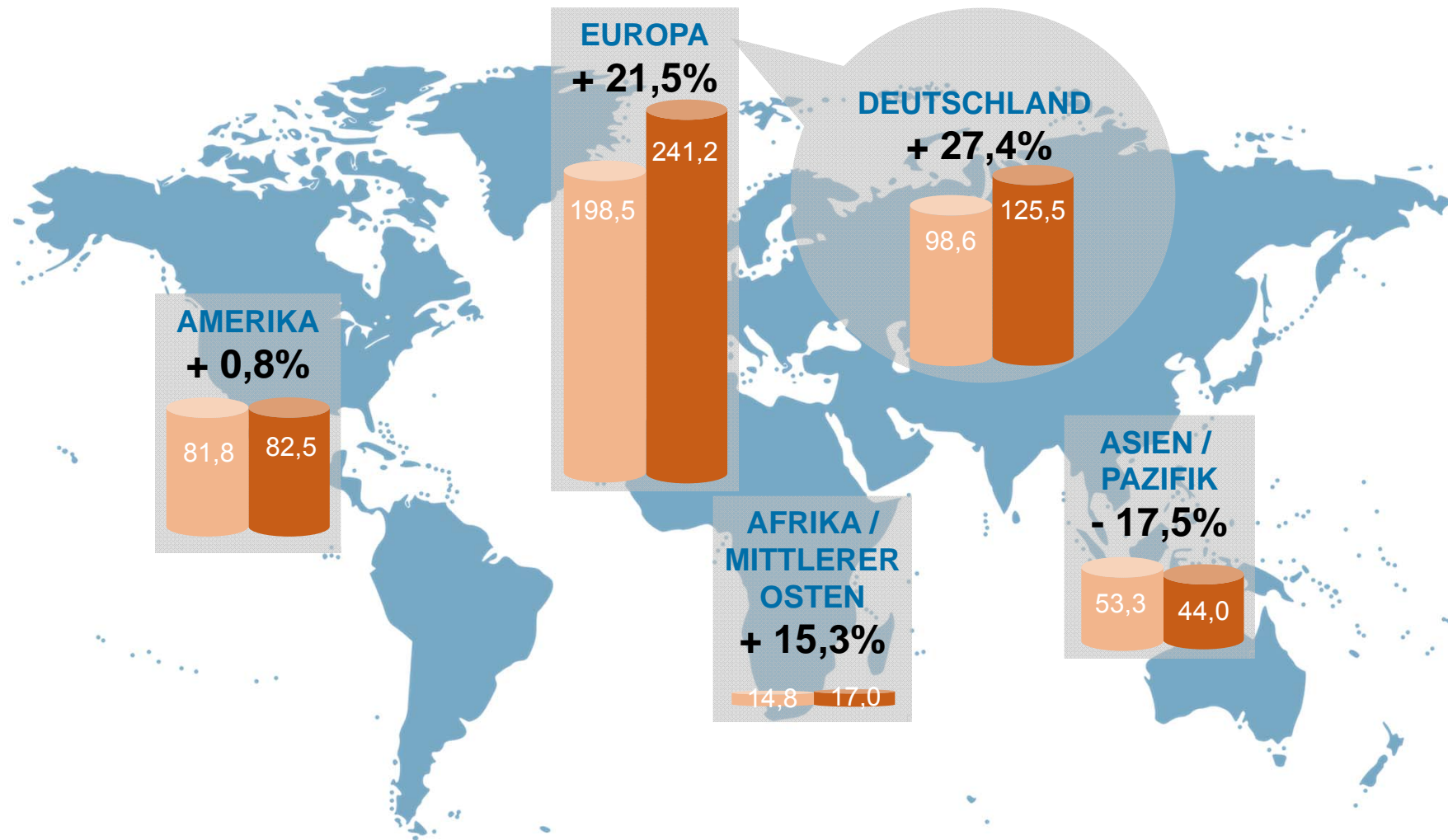
Durch Kombination von Automationslösungen und Laserbearbeitungsanlagen erschließt sich Jenoptik zusätzliches Wachstumspotenzial im Bereich Advanced Manufacturing

# Starker Rückenwind aus den Märkten führte zu deutlichem Umsatzanstieg

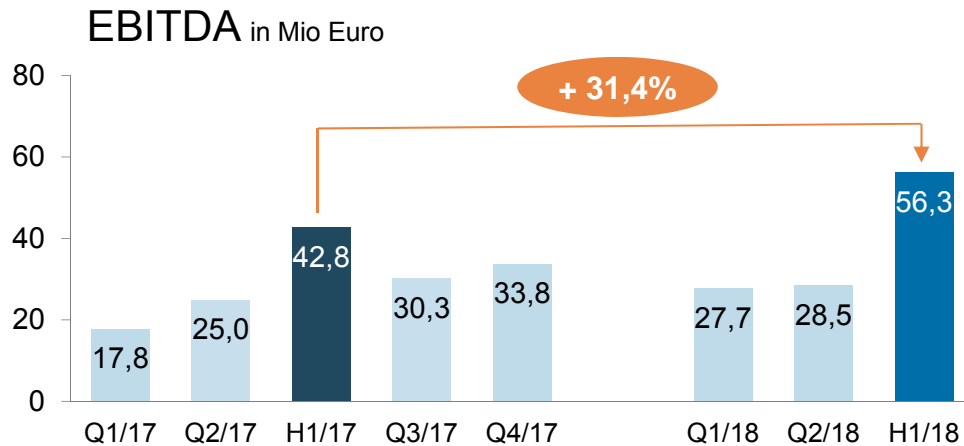


- Umsatz erwartungsgemäß gesteigert, höchster Umsatz in einem 1. Halbjahr
- Wachstum in allen drei Segmenten
- Höhere Nachfrage vor allem aus den Bereichen Halbleiterausrüstung und Healthcare & Industry sowie planmäßige Auslieferungen von Mautkontrollsäulen im Bereich Verkehrssicherheitstechnik

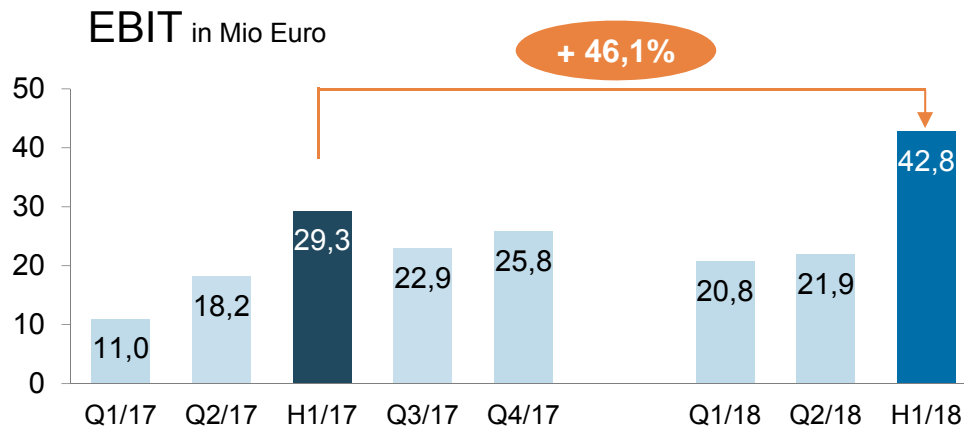
# Auslandsumsatz rund 67 Prozent; Starker Zuwachs vor allem in Deutschland



# Ergebnisse deutlich überproportional verbessert; signifikanter Margenanstieg



- EBITDA stärker als Umsatz gestiegen
- Alle drei Segmente mit höherem Ergebnis-Beitrag
- EBITDA-Marge 14,6% (i.Vj. 12,3%)



- Signifikanter EBIT-Anstieg durch höheren Umsatz, einen günstigeren Produktmix sowie einen geringeren Anstieg der Funktionskosten
- EBIT-Marge 11,1% (i.Vj. 8,4%)

# Erfolgreicher Geschäftsverlauf zeigt sich auch in deutlicher Verbesserung des Ergebnisses je Aktie



In Mio Euro	H1/2018	H1/2017
<b>Umsatz</b>	<b>384,7</b>	<b>348,4</b>
Bruttomarge	35,2%	35,3%
Funktionskosten	92,7	90,8
<b>EBITDA</b>	<b>56,3</b>	<b>42,8</b>
<b>EBIT</b>	<b>42,8</b>	<b>29,3</b>
Finanzergebnis	-1,6	-2,1
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>41,2</b>	<b>27,2</b>
Ergebnis nach Steuern	33,4	22,7
<b>Ergebnis je Aktie (Euro)</b>	<b>0,59</b>	<b>0,40</b>

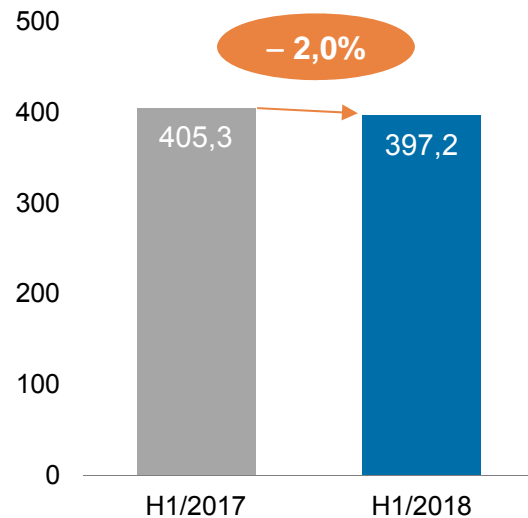
- **Bruttomarge** auf gutem Vorjahresniveau
- Anstieg bei **F+E-** sowie **Vertriebskosten**; **Verwaltungskosten** reduziert
- **Finanzergebnis** u.a. durch positive Währungseffekte verbessert
- Rückgang der liquiditätswirksamen **Steuerquote** auf 14,2% (i.Vj. 15,3%), insbesondere infolge der US-Steuerreform



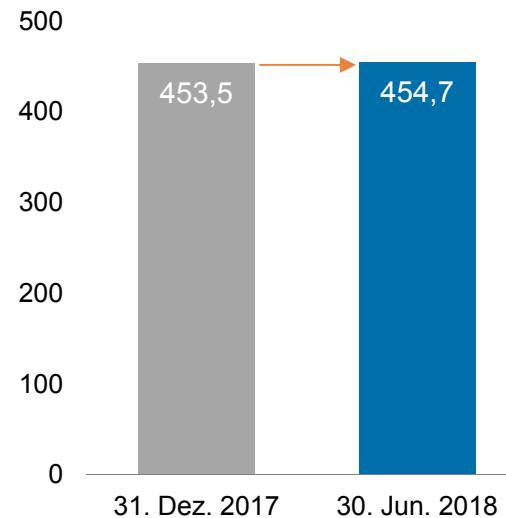
# Positive Aufholeffekte beim Auftragseingang bereits in Q2, kumuliert leicht unter Vorjahr



### Auftragseingang in Mio Euro



### Auftragsbestand in Mio Euro



- Mit einem Plus von 7,2% bessere Entwicklung im Q2; Rückgang in H1, da mehrere Großaufträge im Segment Defense & Civil Systems in Q1/2017 erhalten
- **Book-to-Bill-Rate** 1,03 (i.Vj. 1,16)
- **Kontrakte** sanken von 87,6 Mio Euro Ende 2017 auf 79,8 Mio Euro

- Stabiler Auftragsbestand
- Gute Basis für Folgemonate; 66% (i.Vj. 57,8%) werden in diesem Jahr zu Umsatz führen

# Free Cashflow gestiegen – gute Voraussetzungen für künftige Investitionen



In Mio Euro	H1/2018	H1/2017
Operatives Ergebnis vor Working-Capital-Veränderungen	55,1	43,5
Veränderung Working Capital und weiterer Positionen	-12,3	-4,0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Steuern	42,7	39,6
Cashflow aus operativer Investitionstätigkeit	-14,0	-17,4
<b>Free Cashflow (vor Zinsen und Steuern)</b>	<b>28,8</b>	<b>22,1</b>

- **Working Capital** stieg auf 227,1 Mio Euro (31.12.17: 214,8 Mio Euro / 30.6.17: 212,8 Mio Euro), vor allem infolge höherer operativer Forderungen
- **Working-Capital-Quote** mit 29,0% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verbessert (31.12.17: 28,7% / 30.6.17: 30,1%)
- **Investitionen** niedriger als 2017 (i.Vj. u.a. Investitionen für Technologie-Campus in Rochester Hills)
- Free Cashflow legte um 30,1% zu

---

1

Entwicklung des Jenoptik-Konzerns

2

Geschäftsverlauf der Segmente

3

Ausblick

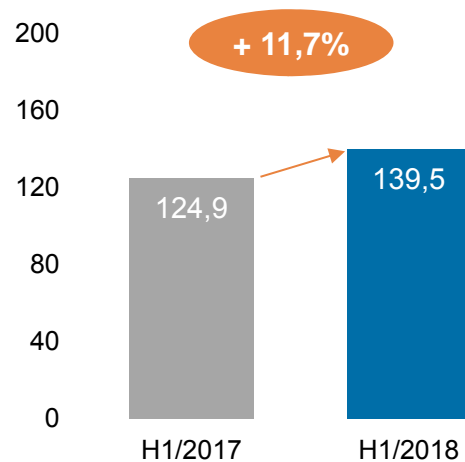
4

Appendix

# Segment Optics & Life Science: anhaltend hohe Nachfrage treibt Wachstum und Profitabilität

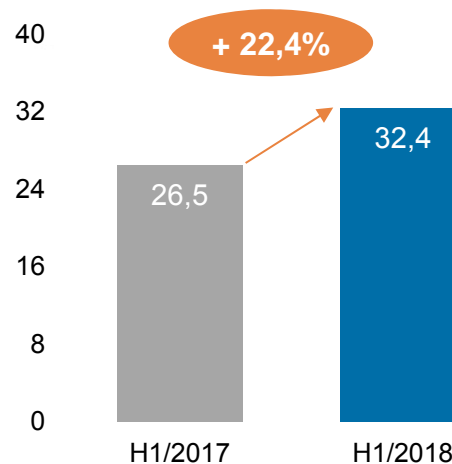


Umsatz in Mio Euro



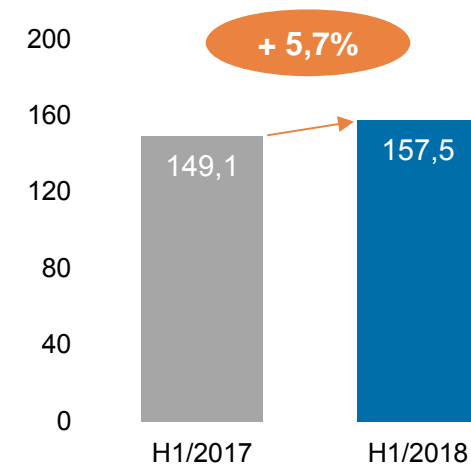
- Treiber unverändert Halbleitersausrüstungsindustrie und positive Entwicklung im Bereich Healthcare & Industry
- Starker Zuwachs von rund 20% in Europa (ohne D)

EBITDA in Mio Euro



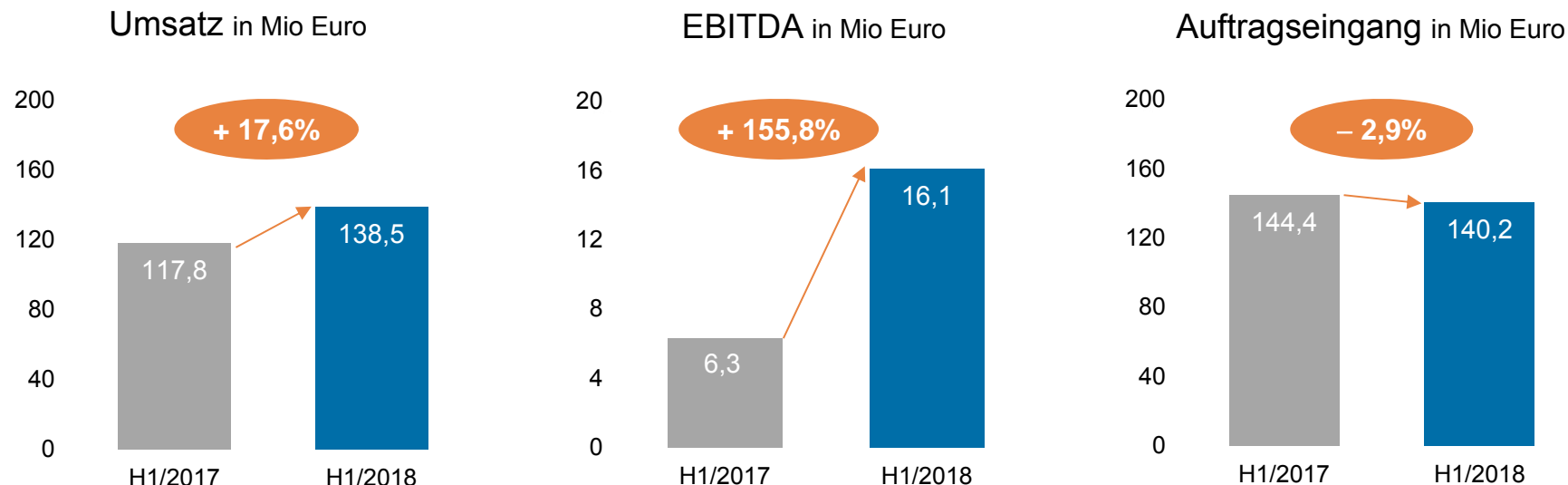
- **EBITDA-Marge** durch Produktmixeffekte und gute Auslastung auf 23,2% verbessert (i.Vj. 21,2%)
- **EBIT** stieg auf 28,7 Mio Euro (i.Vj. 22,4 Mio Euro); **EBIT-Marge** erreichte 20,6% (i.Vj. 17,9%)

Auftragseingang in Mio Euro



- Höhere Nachfrage in beiden Bereichen
- **Book-to-Bill**: 1,13 (i.Vj. 1,19)
- **Auftragsbestand** bei 124,9 Mio Euro (31.12.17: 109,1 Mio Euro)
- **Kontrakte** von 12,5 Mio Euro (31.12.17: 11,1 Mio Euro)

# Segment Mobility: erwartungsgemäß signifikante Verbesserung durch Auslieferung der Mautkontrollsäulen

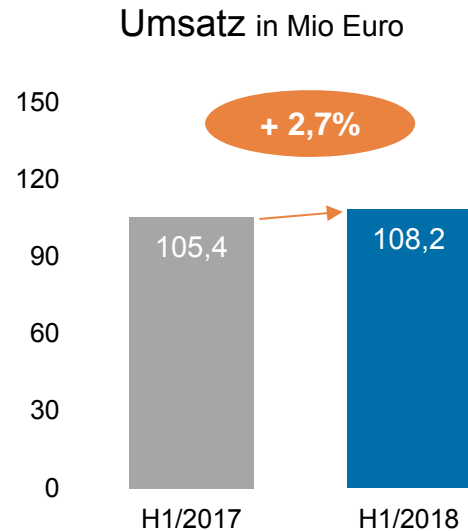


- Zuwachs in beiden Bereichen: Automotive und Traffic Solutions
- Umsatzbeitrag insbesondere aus der Auslieferung der Mautkontrollsäulen, daher auch starker Anstieg der Erlöse in Deutschland

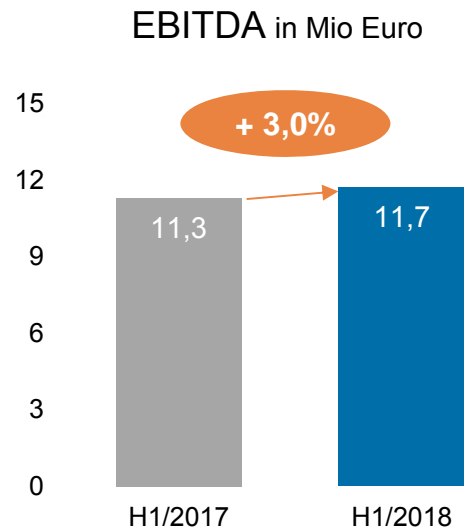
- Gute Umsatzentwicklung führt zu signifikanter Verbesserung (i.Vj. negative Einmaleffekte enthalten)
- **EBITDA-Marge** stieg auf 11,6% (i.Vj. 5,4%)
- **EBIT** verbesserte sich auf 11,8 Mio Euro (i.Vj. 2,4 Mio Euro), **EBIT-Marge** bei 8,6% (i.Vj. 2,0%)

- Auftragseingang auf Umsatzniveau; **Book-to-Bill**: 1,01 (i.Vj. 1,23)
- **Auftragsbestand**: 143,7 Mio Euro (31.12.17: 144,7 Mio Euro)
- **Kontrakte** auf 22,8 Mio Euro gesunken (31.12.17: 30,1 Mio Euro)

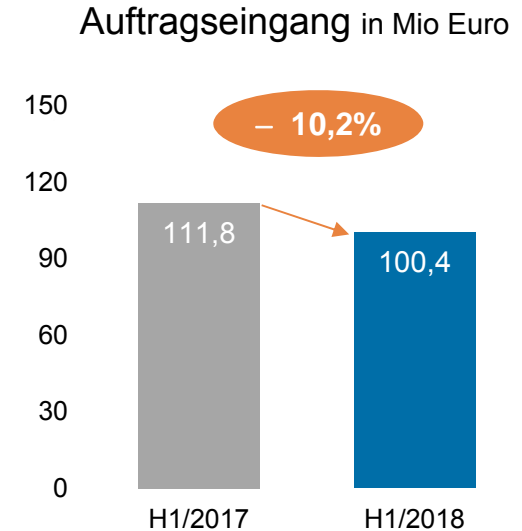
# Segment Defense & Civil Systems: leichter Zuwachs bei Umsatz und Ergebnis; besserer Auftragseingang in Q2



- Umsatz erwartungsgemäß nur leicht über Vorjahresniveau; Umsatz Q2 mit 58,6 Mio Euro klar über Q1 (49,7 Mio Euro)
- Zuwachs vor allem in Europa, in Deutschland projektbedingter Rückgang



- Leichter Ergebnis-Anstieg ist auf geänderten Produktmix zurückzuführen
- **EBITDA-Marge** bei 10,8% (i.Vj. 10,7%)
- **EBIT** stieg auf 9,5 Mio Euro (i.Vj. 9,0 Mio Euro); **EBIT-Marge** auf 8,8% verbessert (i.Vj. 8,5%)



- Rückstand in Q2 verringert (Segment hatte im Q1/2017 mehrere Großaufträge gewonnen)
- **Book-to-Bill**: 0,93 (i.Vj. 1,06)
- **Auftragsbestand** bei 188,4 Mio Euro (31.12.17: 202,6 Mio Euro)
- **Kontrakte** von 44,6 Mio Euro (31.12.17: 46,3 Mio Euro)

## 1

Entwicklung des Jenoptik-Konzerns

## 2

Geschäftsverlauf der Segmente

## 3

Ausblick

## 4

Appendix

# Höhere Ergebnisse für 2018 erwartet, angehobene Umsatzprognose bestätigt



Neue Finanzziele für 2018\* – nach der Akquisition von Prodomax und aufgrund der besser als erwarteten Profitabilität des laufenden Geschäfts



- Wir erwarten den **Umsatz** in einer Spanne von 805 bis 820 Mio Euro (bisher 790 bis 810 Mio Euro).
- Die **EBITDA-Marge** soll bei rund 15 Prozent liegen (bisher 14,5 bis 15,0%).
- Wir erwarten eine **EBIT-Marge** von ca. 11 Prozent (bisher 10,5 bis 11,0%).

\*Unter der Voraussetzung, dass sich die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern.



## 1

Entwicklung des Jenoptik-Konzerns

## 2

Geschäftsverlauf der Segmente

## 3

Ausblick

## 4

Appendix

9. August 2018

10. August 2018

16. August 2018

20./21. August 2018

30. August 2018

13./14. September 2018

20./21. September 2018

26. September 2018

26. September 2018

Ergebnisse des 1. Halbjahres 2018, Telefonkonferenz

Analystengespräch und Roadshow Frankfurt/Main

Roadshow Hamburg

Roadshow USA

Commerzbank Sector Conference, Frankfurt/Main

Roadshow Edinburgh / London

Roadshow Madrid

Baader Investment Conference, München

Berenberg and Goldman Sachs Seventh German Corporate Conference, München

## Kontakt:

Thomas Fritsche

Investor Relations  
Telefon: +49 3641 65-2291  
thomas.fritsche@jenoptik.com

Katrin Lauterbach

Kommunikation & Marketing  
Telefon: +49 3641 65-2255  
katrin.lauterbach@jenoptik.com

[www.jenoptik.com](http://www.jenoptik.com)  
[www.twitter.com/Jenoptik\\_Group](https://www.twitter.com/Jenoptik_Group)

Die „Jenoptik App für Unternehmenspublikationen“ ermöglicht die optimierte Ansicht des Berichts auf Mobilgeräten. Die Anwendung steht im App Store und bei Google Play zum Download bereit.

---

Diese Nachricht kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des Jenoptik-Konzerns beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Derartige Faktoren können z.B. Wechselkursschwankungen, Zinsänderungen, die Markteinführung von Konkurrenzprodukten oder Änderungen in der Unternehmensstrategie sein. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.