

# Zusammengefasster Lagebericht

» Kurz gesagt «

Die adjustierte EBITDA-Marge betrug 17,0 %.  
Ohne Berücksichtigung der PPA-Effekte  
stieg die EBITDA-Marge auf

**17,6 %**

Jenoptik hat damit die Ertragskraft erneut verbessert.

Der Vergütungsbericht sowie die Übernahmerechtlichen Angaben und Erläuterungen und die Erklärung zur Unternehmensführung (im Kapitel Corporate Governance) sind Bestandteil des Zusammengefassten Lageberichtes.

# Grundlagen des Konzerns

## Konzernstruktur



Weitere Informationen zur Entwicklung des Photonik-Marktes siehe Kapitel „Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und branchenbezogene Entwicklungen“ ab Seite 99



Weitere Informationen zu den Akquisitionen siehe Absatz „Geschäftsmodell“ und Segmentbericht ab Seite 119

### Rechtliche und organisatorische Struktur

Die JENOPTIK AG mit Hauptsitz in Jena übernimmt als Corporate Center und strategische Holding für die Unternehmensgruppe übergeordnete Funktionen wie die strategische Unternehmensentwicklung, das Innovationsmanagement sowie zentrale Aufgaben in den Bereichen Controlling, Corporate Development (Strategy, Mergers & Acquisitions, Innovation), Corporate Real Estate Management, Finanzen, Interne Revision, Investor Relations & Communications, Personal, Rechnungswesen, Recht & IP, Compliance & Risk Management, Steuern und Treasury. Darüber hinaus sind hier die Zentralfunktionen IT & Datensicherheit, Einkauf, Sicherheit sowie Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz gebündelt.

Das operative Geschäft von Jenoptik obliegt den Divisionen und ist größtenteils auf den photonischen Wachstumsmarkt ausgerichtet. Dieser soll laut einer Studie von ReportLinkers von 2020 bis 2027 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 7,0 Prozent aufweisen. Seit Anfang 2019 wird das photonische Geschäft in den drei photonischen Divisionen Light & Optics (OEM-Geschäft), Light & Production (Industriekundengeschäft) und Light & Safety (Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern) zusammengefasst. Diese drei Divisionen bauen auf gemeinsamen Kernkompetenzen in der Photonik auf. Dazu zählt das Know-how rund um Optik, Sensorik, Imaging, Robotik bis hin zur Datenanalyse. Die Aktivitäten, die auf mechatronischen Technologien beruhen, laufen unter der Marke VINCORION.

Mit dieser nach einem ähnlichen Markt- und Kundenverständnis anhand gleicher Geschäftsmodelle aufgestellten Organisationsstruktur haben wir unsere Markt- und Kundenorientierung weiter verbessert.

Die drei photonischen Divisionen und VINCORION stellen die Segmente im Sinne von IFRS 8 dar. G10

Mit Closing am 24. September 2020 schloss Jenoptik den Erwerb der ersten Tranche von 75 Prozent an der Trioptics GmbH ab. Die restlichen 25 Prozent übernimmt der Konzern von den Eigentümern zum 31. Dezember 2021. Das Geschäft von TRIOPTICS wird in die Division Light & Optics integriert.

Darüber hinaus erwarb Jenoptik im Februar 2020 die spanische INTEROB-Gruppe, bestehend aus INTEROB, S.L., und INTEROB RESEARCH AND SUPPLY, S.L, die in die Division Light & Production eingegliedert wurde. Im März 2020 übernahm Jenoptik 33,42 Prozent der Geschäftsanteile an der JENOPTIK Japan Co. Ltd. vom Partner Kantum Ushikata Co., Ltd., die nunmehr eine 100-prozentige Konzerntochter ist.

In den letzten Jahren hat Jenoptik das internationale Geschäft und die damit verbundenen Strukturen weiter ausgebaut. Unter der Führung der US-Holding am Standort Jupiter, Florida, erfolgt die Steuerung der Gesamtstrategie und die Koordination der Finanzaktivitäten für den amerikanischen Markt. Die administrativen Funktionen für Gesamt-Asien werden von Shanghai, China, aus gesteuert. In Europa werden die operativen Geschäfte aus Deutschland heraus über die Hauptstandorte geführt.

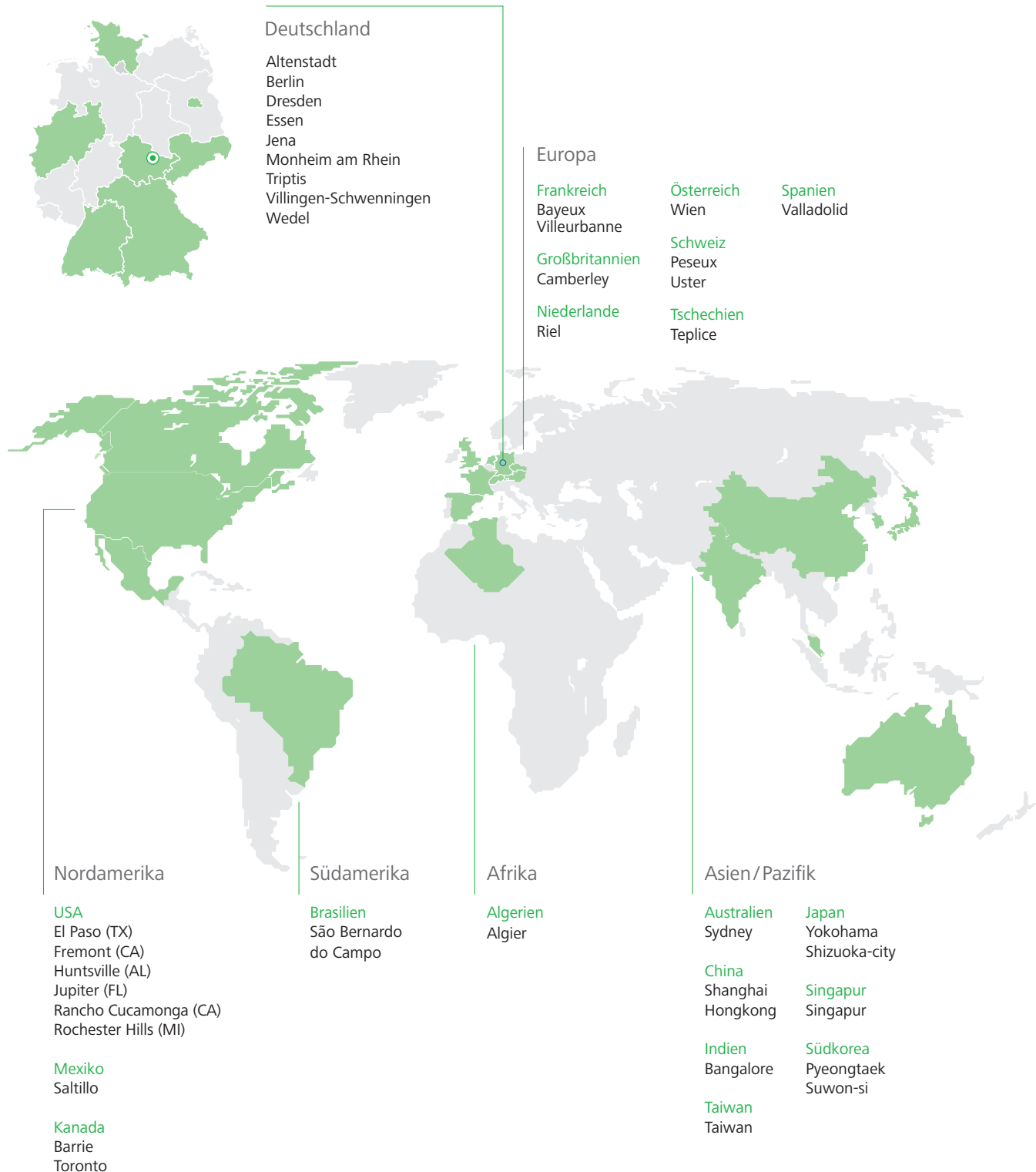
## G10 Organisationsstruktur des Jenoptik-Konzerns seit dem 1. Januar 2019

Photonik			Mechatronik
<b>Light &amp; Optics</b> OEM-Geschäft	<b>Light &amp; Production</b> B2B-Geschäft	<b>Light &amp; Safety</b> B2G-Geschäft	
Optische Produkte und Schlüsseltechnologien für die Märkte der digitalen Welt und der Medizintechnik	Systemlösungen für mehr Effizienz von Produkten und Produktionsprozessen	Systeme und Dienstleistungen für sichere Straßen und Städte weltweit	Mechatronische Produkte und Lösungen für mehr Sicherheit im zivilen und militärischen Bereich

## 78 Grundlagen des Konzerns


- 99 Wirtschaftsbericht
- 119 Segmentbericht
- 129 Lagebericht der JENOPTIK AG
- 132 Nachtragsbericht
- 133 Risiko- & Chancenbericht
- 146 Prognosebericht

## G11 Wesentliche Standorte des Jenoptik-Konzerns



## Wesentliche Standorte

Jenoptik ist in über 80 Ländern weltweit vertreten, davon in 20 mit direkter Präsenz, zum Beispiel mit eigenen Gesellschaften, Beteiligungen oder Zweigniederlassungen. Produktions-schwerpunkt des Konzerns ist Deutschland, gefolgt von den USA. Am Hauptsitz des Konzerns in Jena sind vor allem die photonischen Aktivitäten der Divisionen Light & Optics sowie Light & Production beheimatet. Weitere größere deutsche Standorte sind Wedel bei Hamburg (Light & Optics und VINCORION), Essen und Altenstadt in Bayern (VINCORION), Monheim bei Düsseldorf (Light & Safety), Villingen-Schwenningen (Light & Production) sowie Dresden, Berlin und Triptis (Light & Optics).

Außerhalb Deutschlands unterhält Jenoptik Standorte bzw. ist mit Tochtergesellschaften oder Zweigniederlassungen in den folgenden Ländern vertreten: Algerien, Australien, Brasilien, China, Frankreich, Großbritannien, Indien, Japan, Kanada, Korea, Mexiko, den Niederlanden, Schweiz, Singapur, Spanien, Taiwan, Tschechien und USA. G11 




Anteilsbesitz des  
Jenoptik-Konzerns  
Seite 231 / 232

## Geschäftsmodell und Märkte

Jenoptik ist ein international agierender Technologie-Konzern und mit dem überwiegenden Teil seines Leistungsspektrums im Photonik-Markt tätig. Photonik umfasst die Grundlagen sowie Anwendungsfelder von optischen Verfahren und Technologien, die sich mit der Erzeugung, Übertragung, Formung und Messung von Licht befassen. Mit steuerbaren Lichtquellen wie LED und Laser sowie passenden optischen Vorrichtungen und Sensorik lassen sich Daten übertragen, Materialien analysieren, mikro-optische Bauelemente realisieren und berührungsfreie Präzisionsmessungen durchführen. Roboterautos, die sich selbstständig zurechtfinden müssen, sind ohne LiDAR-Technik (Light Detection and Ranging) kaum vorstellbar. Darüber hinaus wird gepulste Lasertechnik verwendet, wenn beispielsweise Satellitenkonstellationen mit Hochgeschwindigkeit Daten austauschen. Dabei werden die besonderen physikalischen Eigenschaften von Lichtquanten (Photonen) anstelle von Elektronen genutzt oder auch Optik und Elektronik kombiniert. Unter der Marke VINCORION bietet der Konzern darüber hinaus mechatronische Lösungen an. Zu den Schlüsselmärkten zählen vor allem Halbleiteraus-rüstung, Medizintechnik, Automotive und Maschinenbau, Verkehr, Luftfahrt sowie Sicherheits- und Wehrtechnik. Als Lieferant von innovativen Investitionsgütern für diese Märkte ist Jenoptik vorrangig Technologiepartner von Industrieunternehmen. Unser Angebot umfasst OEM- bzw. Standardkomponenten, Module und Subsysteme bis hin zu komplexen Systemen und Produktionsanlagen für verschiedene Branchen. Auch umfassende Gesamtlösungen und komplette Betreibermodelle gehören zum Leistungsspektrum. Neben Industriekunden zählen vor allem in der Division Light & Safety sowie bei VINCORION auch öffentliche Auftraggeber zu den Kunden, zum Teil auch indirekt über Systemintegratoren.

Mit dem Produktportfolio konkurriert Jenoptik mit zahlreichen international agierenden Unternehmen, die sich nicht selten auf nur einen bzw. wenige der genannten Produktbereiche und Märkte spezialisiert haben. Die unterschiedlichen Leistungsangebote sind nur bedingt vergleichbar und erschweren daher auch konkrete Marktanteilsschätzungen.

Forschung und Entwicklung nimmt für Jenoptik eine Schlüsselstellung ein. Dabei steht immer der Kunde im Mittelpunkt. Unsere technologieintensiven Produkte und Systeme entstehen oft in enger Zusammenarbeit mit Kunden. Eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden ist für uns ein wichtiger Erfolgsfaktor. Gegenseitiges Vertrauen und das Wissen um die Bedürfnisse der Partner sind dabei wesentliche Voraussetzungen. Das spiegelt sich zum Beispiel in den Kosten für Entwicklungen im Kundenauftrag von 16,3 Mio Euro im Geschäftsjahr 2020 wieder. 



Beispiele für  
innovative Produkte  
siehe Kapitel  
„Forschung und  
Entwicklung“ ab  
Seite 92

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

## Die Jenoptik-Divisionen

### Light & Optics

Die Division Light & Optics ist ein weltweit aktiver OEM-Anbieter von Lösungen und Produkten, die auf photonischen Technologien basieren. Jenoptik bietet hier ein breites Leistungsspektrum und vereint dabei umfassendes Fachwissen aus Optik, Lasertechnik, digitaler Bildverarbeitung, Optoelektronik und Software. Unsere Systeme, Module und Komponenten helfen den Kunden, ihre Herausforderungen mithilfe photonischer Technologien optimal zu meistern. Zu den Kunden gehören Anlagen- und Maschinenbauer, Gerätehersteller und forschende Institute. Als photonisches Hightech-Unternehmen kann Jenoptik als OEM-Partner die Kunden mit einem eigenen Technologieportfolio von der Entwicklung bis zur Serienfertigung unterstützen.

Im Bereich Semiconductor & Advanced Manufacturing entwickelt und produziert die Division Light & Optics optische und mikrooptische Systeme sowie Präzisionskomponenten mit höchsten Qualitätsansprüchen. Diese umfassen komplette Systeme und Module bis hin zu speziellen optischen Komponenten und kundenspezifischen Lösungen für Wellenlängen vom fernen Infrarot (IR) bis zum Extreme-Ultraviolett (EUV)-Bereich. Anwendung finden diese Produkte beispielsweise in der Halbleiterausstattungsindustrie sowohl im Lithografie- als auch im Inspektionsbereich. Die Division arbeitet hier mit führenden internationalen Herstellern zusammen.

Mit ihren innovativen, zum Teil Software-unterstützten optischen und mikrooptischen Lösungen erschließt sich Jenoptik zudem weiteres Wachstumspotenzial im Umfeld der Digitalisierung, zum Beispiel im Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie und zunehmend auch im Markt für Lasermaterialbearbeitung. Zu den Kunden im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie gehören Hersteller von faseroptischen Transceiver-Modulen, überwiegend in den USA und Asien. Im Bereich der Lasermaterialbearbeitung werden unter anderem System-Integratoren und Hersteller von Laserproduktionsanlagen beliefert.

Im Bereich Biophotonics konzentriert sich die Division auf Applikationen für Bio-Imaging und Laser-basierte Therapie. Auf Basis ihrer Kernkompetenzen von Laser- und LED-basierten Strahlquellen über optische Komponenten und Module bis hin zu Sensorik, digitaler Bildverarbeitung und Systemintegration entwickelt die Division Light & Optics OEM-Lösungen und Produkte für die Medizintechnik/Life-Science-Branche.

Unsere Dioden- und Festkörperlaser werden in den Bereichen Augenheilkunde, Dermatologie/Ästhetik (Tattoo- und Haarentfernung) sowie in der Chirurgie eingesetzt. Darüber hinaus entwickelt und produziert die Division optische und optoelektronische Module und Subsysteme zur digitalen Bilderfassung sowie Mikroskopkameras für Anwendungen im medizinischen Bereich. Ein neues Produktkonzept für die Bereiche Diagnostik und Analytik ist die nach Kundenwunsch konfigurierbare modulare Technologieplattform JENOPTIK SYIONS für die digitale Bildaufnahme und -analyse. Anwender können damit alle Arten von Bilddaten aus In-vitro-Diagnostika in wissenschaftlichen und klinischen Umgebungen generieren.

Zu den Kunden im Bereich Biophotonics gehören nationale und internationale Medizintechnikunternehmen, insbesondere Endgerätehersteller in der Augenheilkunde, Diagnostikanbieter sowie Unternehmen im Bereich der DNA-Sequenzierung.

Für den Bereich Industrial Solutions bietet Jenoptik optoelektronische Hochleistungskomponenten und -module sowie integrierte Lösungen, die je nach Bedarf Optik, Lasertechnik, Sensorik und digitale Bildverarbeitung kombinieren. Der Fokus liegt hier auf Anwendungen in den Bereichen Industrieautomation und Automotive & Mobility. Neben komplexen Komponenten für Head-up-Displays, Objektiven für Fahrerassistenzsysteme, laseroptischen Systemen für Partikelsensoren sowie Polymeroptiken für Machine-Vision-Anwendungen werden auch LED-Komponenten hergestellt. Die sensorischen Produkte umfassen Infrarot-Kamerasysteme und Laser-Distanzmessgeräte. Einsatz finden sie in der Automatisierungstechnik, der Sicherheitstechnik und der militärischen Aufklärung.

Mit der Akquisition der Trioptics GmbH 2020 hat der Jenoptik-Konzern sein Produktportfolio im Bereich Test & Measurement spürbar ausgebaut, neue Märkte, zum Beispiel für Smartphones, erschlossen und seine Präsenz in Asien deutlich erweitert. TRIOPTICS entwickelt und produziert Mess- und Fertigungssysteme für optische Komponenten und Sensoren der digitalen Welt. Mit diesen Systemen können die Entwicklung, Qualitätskontrolle und Produktion von Linsen, Objektiven und Kameramodulen beschleunigt und verbessert werden. Zu den Kunden gehören Smartphone- und Kamera-Hersteller und deren Lieferanten. Aber auch die Märkte rund um neue Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen im Industrie- und Consumer-Segment oder die Automobilindustrie werden adressiert.



Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf der Segmente siehe Segmentbericht ab Seite 119 und zur künftigen Entwicklung der Divisionen siehe Prognosebericht ab Seite 146



Informationen zum umfangreichen Produktportfolio unter [www.jenoptik.de/produkte](http://www.jenoptik.de/produkte)

2018 übernahm der Konzern die OTTO-Gruppe, stärkte damit sein Leistungsangebot an innovativen Messtechnik-Lösungen, zum Beispiel für die 3D-Inspektion, und baute seine Marktstellung als Systemanbieter für Fertigungsmesstechnik sowie Anwendungen der industriellen Bildverarbeitung weiter aus. Seit dem 1. Januar 2021 ist OTTO Teil der Division Light & Optics im Bereich Test & Measurement (bis 31. Dezember 2020 in der Division Light & Production), um Synergien besser zu erschließen.

Regionale Absatzschwerpunkte der Division Light & Optics liegen in Europa und Nordamerika sowie in der Region Asien/Pazifik. Die Kernmärkte, in denen Jenoptik spezielle Marktsegmente besetzt, sind Halbleiterausüstung, Medizintechnik/Life Science, Informations- und Kommunikationstechnologie, Show und Entertainment, Messtechnik, Automotive, Virtual & Augmented Reality, Industrieautomation sowie die Verteidigungs- und Sicherheitstechnik. Zu den Wettbewerbern der Division Light & Optics gehören unter anderem MKS/Newport, Excelitas/Qioptiq, IDEX, Berliner Glas, OptoAlignment Technologies und Optikos.

## Light & Production

Die Division Light & Production ist ein weltweit agierender Spezialist in der Optimierung von Fertigungsprozessen und bietet zunehmend auch integrierte Lösungen (komplexe Produktionslinien mit verschiedenen Technologien) aus einer Hand an.

Mit langjähriger Erfahrung und Know-how im Bereich industrieller Messtechnik und optischer Inspektion, laserbasierter Materialbearbeitung und hochflexibler roboterbasierter Automatisierung entwickelt die Division Fertigungslösungen für die Kunden aus den Branchen Automotive, Luft- und Raumfahrt und anderen Fertigungsindustrien. Damit unterstützt Jenoptik Industriekunden dabei, ihre Produktionsprozesse durch den Einsatz optischer und photonischer Technologien effektiver und effizienter zu gestalten.

Zum Portfolio gehört hochpräzise berührende und berührungslose Fertigungsmesstechnik mit einer Auflösung im Nanometerbereich für die pneumatische, taktile oder optische Prüfung von Rauheit, Kontur, Form und die Bestimmung von Dimensionen in jeder Phase des Fertigungsprozesses sowie im Messraum. Umfassende Dienstleistungen wie Beratung, Schulung und Service inklusive langfristiger Wartungsverträge runden das Metrology-Angebot ab.

Darüber hinaus entwickelt Light & Production 3D-Lasermaschinen, die im Zuge der Prozessoptimierung und Automatisierung in Fertigungslinien der Kunden integriert werden. Diese dienen der Bearbeitung von Kunststoffen, Metallen und Leder mit hoher Geschwindigkeit und konturgenau und somit effizient und präzise.

Ähnlich wie die 2017 akquirierte Five Lakes Automation (FLA) plant und konzipiert die 2018 erworbene Prodomax (Kanada) automatisierte Produktionslinien und integriert diese in die Fertigungsumgebung des Kunden. Mit dem Erwerb der spanischen INTEROB-Gruppe Anfang 2020 wurde die Position als Komplettanbieter von automatisierten Fertigungslösungen weiter ausgebaut. Die Division Light & Production kann nicht nur „Stand-alone“-Lasieranlagen, sondern komplette Prozesslösungen aus einer Hand anbieten. Lösungen, Produkte und Service rund um die Themen Prozess Engineering und Implementierung umfassen Anlagenlayout, Simulation, Maschinen-Steuerung und Software-Design, Robot-Handling-Systeme sowie Transportvorrichtungen.

Die Division Light & Production ist weltweit aktiv und verfügt neben Deutschland auch über Entwicklungs- und Produktionsstätten in den USA, Kanada, Frankreich, Spanien und China. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Vertriebs- und Service-Niederlassungen auf drei Kontinenten. Die Division ist daher in den Zentren der globalen Automobil- und Automobilzulieferindustrie in Europa, Nordamerika und Asien präsent. Unternehmen wie Marposs, Mahr oder ViciVision stehen im Wettbewerb mit den Jenoptik-Messtechnik-Aktivitäten, zum Beispiel Trumpf oder Prima Power mit dem Lasieranlagen-Geschäft und Unternehmen wie Centerline Automation in Kanada und Serra in Spanien mit dem Automations-Geschäft.

## Light & Safety

Die Division Light & Safety ist in drei Geschäftsfeldern aktiv: Verkehrsüberwachung (Traffic Law Enforcement), zivile Sicherheit (Civil Security) und Mautkontrolle (Road User Charging). Für öffentliche Kunden entwickelt, produziert und vertreibt Jenoptik hier verschiedene Komponenten, Systeme und Dienstleistungen, mit denen die Einhaltung geltender Vorschriften im Straßenverkehr kontrolliert und somit die Straßen weltweit sicherer gemacht werden. Zum Produktportfolio gehören Systeme rund um den Straßenverkehr, wie Geschwindigkeits- und Rotlichtüberwachungsanlagen und spezielle Lösungen

## 78 Grundlagen des Konzerns

- 99 Wirtschaftsbericht
- 119 Segmentbericht
- 129 Lagebericht der JENOPTIK AG
- 132 Nachtragsbericht
- 133 Risiko- & Chancenbericht
- 146 Prognosebericht

zur Ermittlung anderer Verkehrsverstöße. Zusätzliche Expertise besteht in der Messung von Durchschnittsgeschwindigkeiten (Section Control) und der automatisierten Kennzeichenerfassung (ANPR), einschließlich von Applikationen für die Polizei. Um die Erkennungsrate der Kennzeichenerfassung mittels ANPR-Kameras zu verbessern, nutzt die Division sogenannte künstliche Intelligenz bzw. computerbasierte Algorithmen. Jenoptik bietet damit integrierte Lösungen für die öffentliche Sicherheit und künftige „Smart Cities“.

Darüber hinaus gehört zum Angebot der Division auch eine Kombination aus Gerätegeschäft und Dienstleistungen, das sogenannte Traffic Service Provision. Hier deckt Jenoptik die gesamte begleitende Prozesskette ab – von der Systementwicklung über den Aufbau und die Installation der Überwachungsinfrastruktur bis zur Aufnahme der Verstoßbilder und deren automatisierte Weiterverarbeitung.


Jenoptik hat zur technischen Weiterentwicklung der Mautkontrolle in Deutschland beigetragen. Der Konzern bietet hierfür innovative Mautkontrollsäulen, die verschiedene digitale Sensortechnologien, wie Stereobildverarbeitung und Achsdetektion, in einem System vereinen.

Auch in der Division Light & Safety wird die regionale Ausrichtung vorrangig durch die Kunden bestimmt. Jenoptik hat weltweit über 30.000 Geräte im Einsatz. Wettbewerber sind hier beispielsweise Redflex, die Sensys Gatso Group, Safran oder Vitronic.

Die Verkehrssicherheitsanlagen werden in Deutschland von der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt (PTB) in Braunschweig geprüft und zertifiziert und erhalten damit einen Nachweis für die Messgenauigkeit. Lieferungen ins Ausland unterliegen der Kontrolle nationaler Institute, wobei in verschiedenen Ländern auch die deutsche PTB-Prüfbescheinigung oder Zulassungen anderer namhafter europäischer Zulassungsbehörden ganz oder teilweise anerkannt werden. Da alle Unternehmen diese Verfahren durchlaufen müssen, stellen sie maßgebliche Markteintrittsbarrieren für potenzielle Anbieter dar.

## VINCORION

VINCORION entwickelt, produziert und vertreibt mechatronische Produkte für zivile und militärische Märkte, insbesondere für den Sicherheits- und Verteidigungsbereich, die Luftfahrt sowie die Bahn- und Transportindustrie. Das Portfolio reicht von einzelnen Baugruppen bis hin zu Systemen, die von den Kunden in deren Systeme integriert werden. Dabei stellt VINCORION keine Komponenten oder Systeme für kontroverse oder international geächtete Waffen her. Die Kompetenzfelder der Division sind Energiesysteme, Antriebs- und Stabilisierungssysteme sowie Luftfahrtsysteme. Die Betreuung der Produkte über die meist langjährigen Nutzungsphasen wird durch einen entsprechenden Kundendienst abgesichert. Zu den Produkten zählen diesel-elektrische Aggregate, elektrische Maschinen wie Generatoren, Elektromotoren oder Umformer, Leistungselektronik, Heizsysteme sowie Rettungswinden und Radome. Diese werden eingesetzt in militärischen und zivilen Fahrzeugen sowie für Bahn- und Flugzeugausrüstungen.

VINCORION ist Ausrüster großer Systemhäuser wie beispielsweise Krauss-Maffei Wegmann oder Rheinmetall in Deutschland sowie Raytheon (USA), Flugzeugbauer wie Airbus (Frankreich/ Deutschland) und BAE Systems (Großbritannien) bzw. beliefert staatliche Endkunden auch direkt. Mit der Sicherheits- und Wehrtechnik sowie im Bereich der Luftfahrt- und Bahnausrüstung ist VINCORION damit Geschäftspartner von nationalen und internationalen Kunden, wobei die Endprodukte oft durch die belieferten Systemhäuser weltweit exportiert werden. Viele der Komponenten und Subsysteme werden speziell im Auftrag von Kunden entwickelt. Das Geschäft ist vorwiegend langfristig ausgerichtet und unterliegt strengen Sicherheits-, Zertifizierungs- und Exportkontrollanforderungen. Die Plattformen wie der Leopard 2 Panzer und das Patriot-Raketenabwehrsystem, in denen die Systeme eingesetzt werden, sind oft über viele Jahre und Jahrzehnte im Einsatz. Wichtig werden dadurch auch das Ersatzteilgeschäft und Modernisierungsvorhaben. Der Konzern konkurriert oft nur im Bereich einzelner Produktgruppen mit anderen Marktteilnehmern. Zu den Wettbewerbern von VINCORION gehören unter anderem Moog, UTC Aerospace Systems oder Meggitt. 



## Ziele und Strategien

### Strategische Ausrichtung des Konzerns

Der Jenoptik-Konzern ist mit dem überwiegenden Teil seines Leistungsangebots, wie im Kapitel „Geschäftsmodell und Märkte“ beschrieben, im Photonik-Markt tätig. Als sogenannte „Enabler“-Technologien haben die hochpräzisen, flexiblen Methoden und Verfahren der Photonik eine große wirtschaftliche Hebelwirkung und weiterhin einen wachsenden Anteil an der industriellen Wertschöpfung.

Mit einer stärkeren Ausrichtung auf photonische Wachstumsmärkte sind wir auf dem Weg, uns zu einem fokussierten und global aufgestellten Photonik-Unternehmen zu entwickeln. Im Mittelpunkt der Strategie 2022 steht die Konzentration auf die Kernkompetenzen Optik und Photonik. Bei der Realisierung dieser Strategie setzt Jenoptik neben der Fokussierung auf die Bausteine Internationalisierung und Innovation. Dabei wollen wir vor allem solche Märkte adressieren, in denen technologische Kompetenz ein Preispremium rechtfertigt. Unsere Lösungen tragen zu einer höheren Effizienz und Präzision der Produkte und Prozesse unserer Kunden sowie zu einer besseren Ressourcenschonung und mehr Nachhaltigkeit bei.

Um die Wachstumsstrategie umzusetzen,

- fokussieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen auf dem Gebiet der Photonik und Optik,
- haben wir unsere Geschäftsstruktur reorganisiert und vereinfacht,

- betreiben wir ein aktives Portfoliomanagement mit Blick auf ergänzende Zukäufe sowie transformatorische Akquisitionen und selektive Desinvestitionen,
- arbeiten wir konsequent an der weiteren Internationalisierung, verbunden mit einer höheren Wertschöpfungstiefe und Kundennähe in unseren Wachstumsregionen,
- wollen wir Innovationen noch stärker treiben und die Innovationsführerschaft in unseren Märkten übernehmen,
- leisten wir einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit in unseren Produktionsprozessen sowie bei unseren Produkten zur Erreichung der Sustainable Development Goals / globalen Nachhaltigkeitsziele,
- bauen wir unsere System- und Applikationskompetenz aus und entwickeln uns dabei zum Lösungsanbieter,
- treiben wir einen aktiven Kulturwandel im Unternehmen voran und
- stärken kontinuierlich weiter unsere Finanzkraft.

### Fokussierung

Bei unseren Aktivitäten im Markt für photonische Technologien nehmen die Anwendungsfelder Informationsverarbeitung, intelligente Fertigungsprozesse, Sensorik, Messtechnik sowie Biophotonik einen Schwerpunkt ein. Dies sind für uns Märkte, die sich nicht nur durch Wachstum, sondern auch durch technologisches Differenzierungspotenzial auszeichnen. Jenoptik profitiert dabei weiterhin von den globalen Trends Digitalisierung, Gesundheit, Mobilität & Effizienz, Infrastruktur sowie Sicherheit und Nachhaltigkeit und etabliert sich zunehmend als strategischer Systempartner internationaler Kunden, mit denen gemeinsam zukunftsweisende Lösungen gestaltet werden.

## G12 Strategie des Jenoptik-Konzerns


### Konzernstrategie 2022

Strategische Bausteine	More Focus	More Innovation	More International
Strategische Ziele	Quantitative langfristige Ziele: Wachstum   Profitabilität   F+E-Quote Stärkung der Finanzkraft		Qualitative langfristige Ziele: Kulturwandel   Mitarbeiterzufriedenheit Sitz der Divisionen   Internationale Wertschöpfung




78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Die Zusammenfassung des operativen Geschäfts nach einem ähnlichen Markt- und Kundenverständnis in drei photonische Divisionen und VINCORION erfolgt anhand gleicher Geschäftsmodelle. Dies hilft uns, unsere Produkte und Lösungen noch näher am Kunden zu positionieren und eröffnet uns bessere Wachstumschancen. Fokussierung bedeutet für uns aber nicht nur die Ausrichtung auf unsere Kernkompetenzen, sondern auch, Strukturen zu vereinfachen und das Unternehmen agiler zu machen. Dafür haben wir bereits unsere Geschäftsstruktur reorganisiert. Entscheidungsprozesse sowie Verantwortung wurden so weiter dezentralisiert und wieder verstärkt in die operativen Bereiche zurückverlagert. So können wir Initiativen für das künftige Wachstum klarer priorisieren und schneller und effizienter zum Erfolg führen.

Das geplante profitable Wachstum wird darüber hinaus durch Effizienzmaßnahmen und zunehmend auch durch den weiteren Ausbau des Service-Geschäfts sowie die Realisierung von Skaleneffekten unterstützt. 

## Innovation

Als innovatives Hightech-Unternehmen ist es für Jenoptik existenziell, künftige Kundenbedürfnisse und Trends frühzeitig zu erkennen, strategische Maßnahmen und Geschäftsaktivitäten darauf auszurichten, um daraus entsprechende Technologie- und Produktentwicklungen abzuleiten und Entwicklungen mit voranzutreiben. Wir wollen daher unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung einschließlich der kundenbezogenen Projekte bis 2022 auf einen Gesamtbetrag von etwa 10 Prozent vom Umsatz erhöhen (2020: 9,0 Prozent), um unsere Marktposition auf dem Gebiet der Photonik zu stärken. Wir werden geschäftsfeldübergreifend unter anderem unsere Software-Kompetenz und unser Know-how auf dem Gebiet der künstlichen Intelligenz weiter ausbauen, um mit interdisziplinären Teams technologische Lösungen für neue Anforderungen anbieten zu können. Zudem werden wir den Ausbau unserer Technologieplattformen vorantreiben, um Synergien besser nutzbar zu machen.

Als Systempartner sucht Jenoptik gemeinsam mit Kunden permanent nach neuen Lösungen. Oft werden unsere Kunden bereits in sehr frühen Stadien der Entwicklungsprozesse einbezogen. So können wir unsere Beziehungen festigen und stetig die Wertschöpfung erhöhen. Gleichzeitig wollen wir auch Innovationen unabhängig von kundenbezogenen Aufträgen vorantreiben. 

## Internationalisierung

Aufgrund einer anhaltenden Stärkung der jeweils einheimischen Industrieproduktion sowie der demografischen Entwicklung sieht Jenoptik in den Regionen Amerika und Asien/Pazifik ein besonders großes Potenzial für künftiges Wachstum. Wir fokussieren uns daher bei der Internationalisierung auf diese Märkte. 2020 war die Entwicklung in Asien eine der Prioritäten für die Umsetzung der Konzernstrategie. Dort stehen neben China auch verstärkt die Märkte in Japan und Korea, aber auch in weiteren Ländern Südostasiens im Fokus. Darüber hinaus streben wir an, die Wertschöpfung durch den Ausbau von Fertigung und Produktentwicklung in dieser Region zu erhöhen. So können wir den lokalen Kunden mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen auch vor Ort hergestellte Produkte und Lösungen sowie den dazugehörigen Service anbieten und sie bei der Umsetzung ihrer Innovationsziele unterstützen. Es ist geplant, bis 2022 regionale F+E-Teams sowie eigene Produktion in allen wichtigen Wachstumsmärkten vor Ort – wie beispielsweise in China – zu etablieren, um unsere Kunden in ihren lokalen Märkten besser zu adressieren.

Für die weitere Verbesserung unserer Marktorientierung und Kundennähe passen wir unsere Strukturen an und entwickeln Produkte und Lösungen, die konsequent an Trends und den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet sind. Auch künftig investiert Jenoptik weiter in den Aufbau neuer und die Erweiterung bestehender Vertriebs- und Service-Strukturen. Dabei setzen wir sowohl auf eigene direkte Vertriebskanäle als auch auf Händlerstrukturen.

## Aktives Portfoliomanagement zur Unterstützung der Konzernstrategie

Mit der Fokussierung auf Optik und Photonik soll neben organischem Wachstum auch die Profitabilität weiter gesteigert werden. Darüber hinaus wollen wir durch gezielte Zukäufe unseren Markt- und Kundenzugang weiter ausbauen – nicht nur in Europa, sondern insbesondere auch in Amerika sowie Asien. Unser Portfolio wollen wir durch Vorwärtsintegration und zusätzliches System-Know-how abrunden. Beispiele hierfür waren die in den Vorjahren erfolgreich abgeschlossenen Übernahmen der kanadischen Prodomax und der deutschen OTTO-Gruppe sowie im vergangenen Geschäftsjahr der Erwerb von TRIOPTICS in Deutschland sowie von INTEROB in Spanien. Insbesondere die Akquisition von TRIOPTICS ist ein wichtiger Schritt bei der strategischen Fokussierung von Jenoptik als ein führendes Unternehmen im Bereich der Photonik. Wir können uns so neue technologische Wachstumsmärkte wie zum Beispiel Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen im Industrie- und Consumer-Segment erschließen und die Konzern-



Weitere Informationen zur Konzernstruktur siehe Kapitel „Geschäftsmodell und Märkte“ ab Seite 80



Weitere Informationen siehe Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ ab Seite 92



Weitere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit siehe Nichtfinanzieller Bericht ab Seite 60

Präsenz in Asien ausbauen. Jede Akquisition muss strategisch zu uns passen und die Kriterien der Unternehmenswertsteigerung sowie Integrierbarkeit erfüllen. Auch die Aufgabe von bestehenden Geschäftsaktivitäten bzw. die Veräußerung von Unternehmensteilen wird vor dem Hintergrund der angestrebten Fokussierung auf photonische Kernkompetenzen kontinuierlich.

## Mitarbeiter – unsere wichtigste Ressource

Um nachhaltig profitabel zu wachsen, müssen wir hochqualifizierte und leistungsfähige Mitarbeiter gewinnen und an das Unternehmen binden. In einem demografisch anspruchsvoller werdenden Umfeld erfordert dies eine strukturierte Personalplanung. Über zielgerichtete Maßnahmen des Personalmarketings positioniert sich Jenoptik als attraktiver Arbeitgeber. Personalentwicklungsmaßnahmen, ein interdisziplinäres und interkulturelles Arbeitsumfeld sowie eine offene und dialogorientierte Unternehmenskultur sollen dazu beitragen, die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen zu stärken. Grundlage dafür sind unsere Werte – *open, driving, confident* –, die dazu beitragen, dass Jenoptik über verschiedene Kultur- und Rechtssysteme hinweg noch mehr zusammenwächst. Im Rahmen der Personalarbeit ist daher die Verankerung der Werte im Unternehmensalltag ein weiterer Schwerpunkt bei der Realisierung unserer strategischen Ziele. Da wir davon überzeugt sind, dass mehr Vielfalt im Unternehmen zu mehr Innovation und Kreativität führt, haben wir uns beim Thema „Diversity“ Ziele gesetzt und Maßnahmen zu deren Umsetzung definiert: Die Diversity-Rate, die aus dem durchschnittlichen Anteil der Führungskräfte mit internationaler Herkunft sowie weiblicher Führungskräfte ermittelt wird, soll bis 2022 auf 30 Prozent und bis 2025 auf 33 Prozent steigen. Maßgeblich sind hier die obersten vier Führungsebenen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2020 konnte die Diversity-Rate bereits auf 27,8 Prozent gesteigert werden (i. Vj. 25,5 Prozent).



Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiter siehe Nichtfinanzieller Bericht ab Seite 64

## Nachhaltigkeit ist Teil unserer Unternehmensstrategie

Zum unternehmerischen Handeln gehört für uns nicht nur, wirtschaftliche Ziele zu erreichen, sondern wir sehen auch eine Verpflichtung gegenüber Umwelt und Gesellschaft. Daher ist das Thema Nachhaltigkeit bei Jenoptik in der gesamten Organisation fest verankert. Als sogenannter „Enabler“ leisten wir durch unsere innovativen Produkte und Lösungen einen wichtigen Beitrag zur Schonung und effizienten Nutzung von Ressourcen und ermöglichen unseren Kunden mehr Nachhaltigkeit und Effizienz. Darüber hinaus haben wir zahlreiche Maßnahmen ergriffen – zur Verbesserung der Ressourcen- und Energieeffizienz, für mehr Diversity, für ein stärkeres soziales Engagement, zu

einer weiteren Verbesserung der Corporate Governance sowie für eine steigende Transparenz in unserer Lieferkette. Hierfür haben wir uns konkrete Ziele gesetzt, die im nichtfinanziellen Bericht auf Seite 63 dargestellt und erläutert werden. Auch beim Thema „Green Finance“ gehen wir neue Wege und planen im März 2021 ein Schuldscheindarlehen mit einer „grünen Komponente“ zu platzieren.

## Prioritäten für die Strategieumsetzung 2020 und 2021

Bei der schrittweisen Umsetzung der Strategie 2022 hatte sich der Vorstand für 2020 folgende Prioritäten gesetzt:


- Entwicklung in Asien,
- Global Business Excellence und
- kultureller Wandel.

Der Vorstand, die Mitglieder des EMC sowie unsere Mitarbeiter haben auch 2020 intensiv an der Umsetzung dieser strategischen Konzerninitiativen gearbeitet. So wurden beispielsweise die Vertriebsaktivitäten in Asien noch stärker auf die Kunden und Märkte ausgerichtet, der Umsatz in der Region Asien/Pazifik konnte von 97,2 Mio Euro auf 105,8 Mio Euro gesteigert werden. Mit TRIOPTICS haben wir ein Unternehmen erworben, das mit eigenen Standorten eine sehr starke Präsenz in den asiatischen Märkten unterhält und mehr als 50 Prozent des Umsatzes dort erwirtschaftet. Darüber hinaus hat Jenoptik 2020 die ausstehenden Geschäftsanteile an der JENOPTIK Japan übernommen, die nunmehr eine 100-prozentige Konzerntochter ist.

Mit dem Programm Global Business Excellence (GLOBE) wollen wir die Voraussetzungen für künftige digitale Geschäftsmodelle sowie standardisierte Prozesse und Daten im Konzern schaffen. Unsere Prozesse und Systeme sollen dabei konsequent an den Bedürfnissen des photonischen Kerngeschäfts von Jenoptik ausgerichtet werden. Ziel ist es, diese schlank und harmonisiert zu gestalten, in einem neuen SAP System (S/4HANA) abzubilden und so dem Management eine bessere Grundlage zur Steuerung zu bieten. Die Umsetzung des GLOBE-Projekts erfolgt in drei Phasen, Ende 2019 startete die dritte davon. In dieser soll das entstandene GLOBE-Template in mehreren Rollouts schrittweise in den Divisionen eingeführt und dabei kontinuierlich um geschäftsspezifische und lokale Anforderungen erweitert werden. Mitte des Jahres 2020 erfolgte die Einführung des S/4HANA Systems in der JENOPTIK AG.

Der kulturelle Wandel im Jenoptik-Konzern bildete 2020 einen weiteren Schwerpunkt innerhalb unserer strategischen Initiativen. Im Fokus standen dabei unter anderem eine intensive

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Kommunikation und der Austausch mit unseren Mitarbeitern, die effiziente Gestaltung unserer Meeting-Kultur sowie das Thema Diversity. Um die Fortschritte bei allen Themen zu ermitteln, wurden insgesamt drei sogenannte Culture Cockpits durchgeführt, eine Mitarbeiterumfrage zum Umsetzungsstand unserer Maßnahmen. Jenoptik tritt für ein wertschätzendes und vorurteilsfreies Arbeitsumfeld ein, das Talente aufgrund ihrer Leistungen schätzt. Deshalb hat Jenoptik im August 2020 die Charta der Vielfalt unterzeichnet und ist damit Teil einer Arbeitgeber-Initiative zur Förderung von Vielfalt in Unternehmen und Institutionen. 

Für 2021 haben wir uns zwei Themen als strategische Schwerpunkte gesetzt:

- Innovationskraft stärken,
- Nachhaltigkeit noch stärker im Konzern verankern.

Innovation hat für Jenoptik als Technologiekonzern eine hohe Bedeutung. Deshalb setzen wir noch stärker auf Forschung und Entwicklung – sowohl von eigenen innovativen Produkten als auch auf gemeinsame Entwicklungen mit unseren Kunden. So können wir Wettbewerbsvorteile erlangen, die über unsere Leistungsfähigkeit und damit den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir daher unser Augenmerk noch stärker auf unsere Innovationskraft richten.

Wir sind auch davon überzeugt, dass wir unsere ökonomischen Ziele und profitables Wachstum auf Dauer nur durch verantwortungsvolles Verhalten gegenüber Gesellschaft und Umwelt erreichen können. Deshalb legen wir in diesem Jahr auch einen besonderen Schwerpunkt auf die Themen Umweltschutz (Environment), Soziales Engagement (Social) und Unternehmensführung (Governance). Wir wollen ergriffene Maßnahmen fortführen und Initiativen verstärken, um Nachhaltigkeit noch stärker in unserer Konzernstrategie sowie allen beteiligten Bereichen, wie zum Beispiel in unserer Lieferkette und bei der Produktentwicklung, zu verankern.

### Strategische Ausrichtung des operativen Geschäfts

Die photonischen Divisionen des Konzerns sind auf vielfältige Weise miteinander verbunden, um Technologie- oder Know-how-Transfer zwischen den Divisionen zu gewährleisten. Darüber hinaus werden Infrastrukturen und Querschnittsfunktionen verstärkt gemeinsam genutzt, beispielsweise bei der weltweiten Beschaffung oder beim Ausbau des internationalen Vertriebsnetzwerkes. Gemeinsame Standorte und die Nutzung von Infrastruktur erleichtern den Markteintritt, ermöglichen in wichtigen Regionen weltweit schneller das Erreichen einer kritischen

Größe und helfen, die Kostenbasis unter Ausnutzung von Synergien zu optimieren. Über globale Beschaffung und Produktion werden Kostenvorteile realisiert und Währungsrisiken minimiert.

In der Division „Light & Optics“ nutzen wir unsere Kompetenzen in der Photonik als Schlüsseltechnologie und unterstützen unsere OEM-Kunden bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit und ökologischen Nachhaltigkeit. Wir richten unser Geschäft mit optischen Systemen weiter konsequent auf den Megatrend „Digitalisierung“ aus, der nach Markteinschätzungen, zum Beispiel von SEMI, sich noch verstärken wird. Mit den optischen und mikrooptischen Lösungen sollen neben dem Markt für Halbleiterausüstung weitere Märkte der digitalen Welt wie Advanced Manufacturing oder Industrial Solutions adressiert werden. So positioniert sich Jenoptik bereits heute im Markt für optische Informations- und Kommunikationstechnologie. Um diese Hochtechnologiemärkte auch künftig erfolgreich adressieren zu können, bleiben Innovation sowie eine technologische Weiterentwicklung und Differenzierung wesentliche Themen. Dafür sind auch gezielte Investitionen, wie zum Beispiel in eine neue Elektronenstrahl-Lithografie-Anlage, erforderlich. Wir wollen uns langfristig als systemrelevanter Lieferant unserer Kunden positionieren. Eine weitere Internationalisierung, unter anderem in Asien, der Ausbau des Systemgeschäfts, der Fokus auf Schlüsselkunden, aber auch die Nutzung von Skaleneffekten sollen die Basis für das nachhaltig profitable Wachstum bilden.

Darüber hinaus fokussieren wir uns im Markt für Biophotonik auf den Megatrend „Gesundheit“. Auf der Basis von Laser- und LED-basierten Strahlquellen, optischen Präzisionskomponenten, digitaler Bildverarbeitung und Plattformtechnologien wollen wir uns stärker als einer der führenden und profitabel wachsenden Partner für die Entwicklung von Systemlösungen und Produkten für Diagnostik, Analyse, Vorsorge sowie Therapie in der Gesundheits- und Life-Science-Industrie positionieren. Dabei setzen wir sowohl auf die Entwicklung kundenspezifischer Produkte als auch auf technologische Alleinstellungsmerkmale.

Wir partizipieren aber auch mit innovativen Industrie-Applikationen an dem Trend zu mehr Mobilität und Effizienz. Ein Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt auf dem Ausbau des Volumengeschäfts mit optoelektronischen und polymeroptischen Hochleistungskomponenten und -modulen. Darüber hinaus verfolgen wir auch künftig entlang unserer Kernkompetenzen vielversprechende Wachstumsoptionen mit Technologien für innovative Anwendungen wie zum Beispiel Fahrerassistenzsysteme oder für das autonome Fahren (LiDAR). Auch auf diesen Anwendungsgebieten wollen wir uns zu einem international agierenden Anbieter entwickeln.



Weitere Informationen zu Thema Mitarbeiter und Unternehmenskultur siehe im Nichtfinanziellen Bericht ab Seite 64

Mit der Übernahme von TRIPOTICS im Geschäftsjahr 2020 hat der Jenoptik-Konzern das Produktportfolio im Bereich Test & Measurement deutlich erweitert. Durch die Verbindung der Optikkompetenz und der Expertise auf dem Gebiet der industriellen Bildverarbeitung beider Unternehmen soll die technologische Führung weiter ausgebaut und damit verbundene Marktanteile gewonnen werden, so zum Beispiel in den wachsenden Märkten rund um neue Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen im Industrie- und Consumer-Segment. In der Automobilindustrie bietet das erweiterte Portfolio zur Fertigung hochgenauer optischer Komponenten und Systeme großes Potenzial, insbesondere mit Blick auf die wachsende Bedeutung von Fahrerassistenzsystemen und neue Mobilitätskonzepte rund um das autonome Fahren, die auf verbesserte Möglichkeiten der Bild- und Datenerfassung angewiesen sind. Mit der starken Präsenz und dem etablierten Zugang zu Schlüsselkunden von TRIOPTICS in Asien will Jenoptik bestehende Marktanteile in den strategisch wichtigen Märkten wie China, Japan und Korea ausbauen. Der Konzern stärkt zudem seine Position in Nordamerika und baut sein Leistungsangebot für wichtige amerikanische Kunden im Digital- und Kommunikationsbereich aus. Auch für die OTTO Vision (OTTO) soll durch die Integration in die Division Light & Optics durch Nutzung der weltweiten TRIOPTICS-Vertriebskanäle der Markt- und Kundenzugang erweitert werden.

In der Division „Light & Production“ adressieren wir als Anbieter von Produkten, Anlagen, Automation-Lösungen sowie Service für Industriekunden (B2B) vor allem den Trend nach mehr Flexibilität und Effizienz in Produktionsprozessen. Mit unseren leistungsfähigen Anwendungen im Bereich Smart Manufacturing unterstützen wir die Herstellung effizienter Produkte in verschiedenen Branchen wie zum Beispiel in der Automobilindustrie. Da unsere Kunden immer mehr auf zentrale Auftragnehmer für komplexe Fertigungslinien setzen, will sich die Division auf Basis des langjährigen Prozess-Know-hows und der vorhandenen Systemkompetenz künftig noch stärker als Technologieintegrator positionieren und Lösungen aus einer Hand anbieten (end-to-end).

Im Bereich der Laseranlagen und der Automation wird die Fokussierung auf die automatisierte Kunststoff- und Metallbearbeitung das künftige Wachstum unterstützen. Zu dieser Entwicklung tragen auch die Übernahmen von INTEROB (2020) und Prodomax (2018) bei. Jenoptik ist nun in der Lage, als integrierter Anbieter, angefangen von eigenen Produkten und Systemen über automatisierte Anlagenkonzepte bis hin zu kompletten Prozesslösungen, alles aus einer Hand für effiziente Fertigungsumgebungen anzubieten. Damit entwickelt sich die Division Light & Production von einem Lieferanten von


Schlüsseltechnologien hin zu einem strategischen Partner für global agierende Kunden in unseren Zielmärkten. Regional wollen wir dabei das Geschäft vor allem in Asien stärken.

Mit der Inspektions- und Fertigungsmesstechnik setzt Jenoptik unter anderem auf die Notwendigkeit zur Verringerung des Treibstoffverbrauchs und des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes insbesondere bei Verbrennungsmotoren. Der aktuelle Trend in der Automobilindustrie hin zu immer mehr E-Mobilität spiegelte sich jedoch 2020 in der Geschäftsentwicklung des Bereichs Metrology wider. Um das Geschäft wieder nachhaltig auf Wachstumskurs zu bringen und die Profitabilität deutlich zu steigern, wurden bereits Maßnahmen auf den Weg gebracht. Da der Markt für Messtechnik in Asien besonders schnell wächst, soll hier das Geschäft gestärkt werden. Darüber hinaus werden das Produktportfolio und dazugehörige Technologien weiterentwickelt, wie beispielsweise für den elektrischen Antriebsstrang im Bereich der alternativen Antriebe. Aber auch Anwendungen außerhalb der Automobilindustrie sollen erschlossen werden, zum Beispiel in der Fertigungsmesstechnik für zerspanende Prozesse oder in der Luftfahrtindustrie. Ziel ist es, im Bereich der Messtechnik zu einem Premium-Nischenanbieter von kundenindividuellen Messtechnik-Lösungen zu werden.

In der Division „Light & Safety“ folgen wir mit dem Schwerpunkt Infrastruktur und öffentliche Sicherheit zwei weiteren Zukunftstrends. Auf dem Gebiet der Verkehrsüberwachung unterstützen wir unsere Kunden – vorrangig öffentliche Auftraggeber (B2G) – mittels Komplettlösungen dabei, ihre Ziele in der Verbesserung der Verkehrssicherheit zu erreichen. Durch die globalen Trends der steigenden Mobilität, Urbanisierung und Sicherheit, insbesondere in Schwellenländern, erschließt sich Jenoptik neue Absatzregionen. Um das weitere Wachstum zu unterstützen, werden das Produktportfolio modernisiert und eine neue einheitliche Produktplattform entwickelt. Auf den bereits existierenden Schlüsselmärkten werden vor allem mehr Applikationen/Funktionalitäten sowie eine höhere Informationsdichte pro Überwachungssystem nachgefragt. Dem wird die Division durch den Ausbau der wachsenden Technologie- und Softwarekompetenz und die verstärkte Anwendung von ANPR gerecht. Im weltweiten Markt für Verkehrssicherheitstechnik ist zudem eine Entwicklung hin zu größeren Projekten mit einer Kombination aus Gerätegeschäft und Dienstleistung, dem sogenannten Traffic Service Provision, zu verzeichnen. Daher setzt Jenoptik auf eine Stärkung dieses profitablen Service-Geschäfts. Gute Wachstumschancen sieht die Division Light & Safety auch im Bereich der Mautkontrolle und will daher auch dieses Geschäft weiterentwickeln und ausbauen.

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Neben dem Bereich der Verkehrssicherheit gewinnt auch der Markt für zivile Sicherheit an Bedeutung. Basierend auf den bereits vorhandenen Systemen und Software-Applikationen will sich die Division hin zu einem integrierten Lösungsanbieter für zivile Sicherheit und künftige Smart Cities entwickeln und positioniert sich daher gleichzeitig für eine Zukunft, in der autonomes Fahren zum Alltag gehören wird. Die Einführung des SaaS-Modells (Software as a Service) unterstützt das Bestreben, weiter im Bereich Smart Cities zu wachsen. Der Ausbau der Präsenz in internationalen Märkten, ausgewählte Kooperationen sowie die Konzentration auf innovative und wettbewerbsfähige Produkte sollen das künftige Wachstum absichern und die Marktposition stärken.

Das Mechatronik-Geschäft von Jenoptik unter der Marke **VINCORION** positioniert sich als Partner für Systemhäuser und Kunden mit Bedarf an individuellen Lösungen, die den hohen Anforderungen stark regulierter Märkte wie der Luftfahrt und Verteidigungstechnik entsprechen. Chancen für das weitere Wachstum werden in den globalen Trends wie dem wachsenden Bedürfnis nach Sicherheit, Mobilität & Effizienz sowie der vermehrten Elektrifizierung im militärischen und zivilen Bereich gesehen. Aus diesem Grund liegt der Fokus unter anderem auf dem wachstumsstarken Geschäftsfeld Energiesysteme. Darüber hinaus soll sich der Anteil von Produkten erhöhen, die in zivilen Bereichen wie der Luftfahrt eingesetzt werden. Neu entwickelte Systeme werden verstärkt am Markt platziert, gleichzeitig sollen das Produktportfolio fokussiert und Kundenbeziehungen zu und Kooperationen mit OEMs und Endkunden weltweit intensiviert werden. VINCORION strebt außerdem an, das Service-Geschäft sowie die internationalen Vertriebs- und Service-Strukturen, vor allem in Nordamerika und Asien, auszubauen. 

## Strategiearbeit und -prozesse

Der Bereich Corporate Development von Jenoptik strebt eine optimale strategische Marktausrichtung des Konzerns mit seinen Bereichen und ausländischen Standorten an. Das Team Corporate Strategy begleitet dabei die Entwicklung, Implementierung und das Nachhalten der Strategie-Implementierung. Der Leiter des Bereichs berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden.

Zur Umsetzung der Konzern- und Divisionsstrategien erfolgt einerseits eine enge Zusammenarbeit zwischen Corporate Development und den Divisionen – vor allem in Bezug auf globale Zielmärkte, Trends und Kundenanforderungen, disruptive Entwicklungen, Chancen und Risiken sowie Wettbewerber und sonstige Rahmenbedingungen. Andererseits gilt es, unsere eigene Technologie-Kompetenz und Alleinstellungsmerkmale zu bündeln und auszubauen, unter anderem mittels strategischer Roadmaps und Strukturanpassungen. Auch hier werden die operativen Geschäftseinheiten prozessual und inhaltlich unterstützt. Das trägt dazu bei, die angestrebte Marktposition zu sichern.

Darüber hinaus unterstützt die zentrale Abteilung Corporate Development die operativen Einheiten dabei, deren strategische Vorhaben zu planen und umzusetzen sowie Geschäftsmodelle und Strukturen zu konzeptionieren – alles mit dem Ziel, ein nachhaltiges profitables Wachstum im Konzern abzusichern. Dieses Ziel kann auch durch Unternehmenskäufe unterstützt werden.



Weitere Informationen zu den Segmenten siehe Segmentbericht auf Seite 119 und Kapitel „Geschäftsmodell und Märkte“ auf Seite 80

## Steuerungssystem

Die Unternehmenssteuerung ist an der langfristigen Unternehmensstrategie ausgerichtet und orientiert sich zudem konsequent an den kurz- bis mittelfristigen Zielen des Konzerns. Der Vorstand ist verantwortlich für die Gesamtplanung und somit für die Realisierung der formulierten Ziele im Rahmen der strategischen Unternehmensentwicklung.

Mit Unterstützung des Executive Management Committees (EMC) steuert der Vorstand mittels eines Strategieprozesses die Entwicklung der Geschäftseinheiten und überwacht die Umsetzung festgelegter Maßnahmen in den quartalsweise stattfindenden Business Reviews. Ausgehend von globalen Trends werden in den jährlich stattfindenden Strategiemeetings Wachstumspfade definiert, Chancen und Risiken bewertet, Portfolioentscheidungen getroffen und Schwerpunkte für eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten mithilfe sogenannter Technologie-Roadmaps bestimmt. Strategie- und Planungsmeetings bilden die Grundlage für die Planung des Folgejahres und die mittelfristige Konzernplanung.

Auf Basis der langfristigen Unternehmensstrategie wird jährlich eine Planungsrechnung für das kommende Jahr und einen Fünf-Jahres-Zeitraum erstellt. Den Ausgangspunkt hierfür bildet eine marktorientierte strategische Planung der wichtigsten

Kennzahlen. Geplant wird im „Gegenstromverfahren“ (bottom up – top down). Im Laufe eines Geschäftsjahres wird die Planung in mehreren Prognosezyklen aktualisiert.

Die monatlichen Ergebnisdurchsprachen im Rahmen der EMC-Sitzungen dienen der operativen Steuerung. In diesen Gesprächen informieren die Leiter der Divisionen bzw. die Regionalverantwortlichen den Vorstand über die wirtschaftliche Lage, die Entwicklung der Kundenbeziehungen und Wettbewerbssituation sowie über außergewöhnliche Geschäftsvorfälle. Grundlage hierfür sind ein standardisiertes Reporting und Sonderanalysen, die maßgeblich auf Steuerungskennzahlen, Informationsgrößen und qualitativen Einschätzungen basieren. Aus diesen werden dann gegebenenfalls bei Planabweichungen weitere operative sowie strategische Einzelmaßnahmen zur Zielerreichung definiert. Im internen Reporting für die monatlichen Vorstandssitzungen sind die für die Divisionen und das Corporate Center aggregierten finanziellen und nichtfinanziellen Informationen enthalten, um auf dieser Grundlage den Konzern global zu steuern, Ressourcen zielgerichtet zu allokalieren und Vorstandsbeschlüsse zu fassen.


Eine Business-Intelligence-Umgebung ermöglicht und unterstützt eine kontinuierliche Verbesserung der Analyse der Geschäftsentwicklung, des Reportings sowie des Planungsprozesses.


## G13 Kennzahlensystem zur Unternehmenssteuerung

Top-Steuerungsgrößen	<p><b>Wachstum</b> Umsatz, Auftragseingang, Investitionen</p> <p><b>Liquidität</b> Cash-Conversion-Rate</p> <p><b>Rentabilität</b> EBITDA-Marge / adjustierte EBITDA-Marge (2020)</p>	
	<p><b>Wachstum</b> Auftragsbestand, Kontrakte</p> <p><b>Rentabilität</b> ROCE, EBIT-Marge / adjustierte EBIT-Marge (2020)</p> <p><b>Liquidität</b> Nettoverschuldung, Working Capital, Free Cashflow</p>	<p><b>Wachstum</b> Anzahl der Mitarbeiter</p> <p><b>Personalführung</b> Weiterbildung, Fluktuation, Krankentage</p> <p><b>Prozesssteuerung</b> Durchlaufzeiten, Ausschussquoten und Kennzahlen zum Qualitätsmanagement</p>
Informationsgrößen	Finanzielle Kennzahlen	Nichtfinanzielle Kennzahlen

## 78 Grundlagen des Konzerns

- 99 Wirtschaftsbericht
- 119 Segmentbericht
- 129 Lagebericht der JENOPTIK AG
- 132 Nachtragsbericht
- 133 Risiko- & Chancenbericht
- 146 Prognosebericht

Das 2020 im internen Reporting und zur Steuerung der Geschäftseinheiten angewandte Kennzahlensystem umfasst Leistungsindikatoren hoher Priorität (sogenannte Top-Steuerungsgrößen) sowie weitere finanzielle und nichtfinanzielle Informationsgrößen. Alle Kennzahlen orientieren sich dabei am Shareholder Value, den Interessen unserer Stakeholder, an den Anforderungen des Kapitalmarktes und der Strategie des Unternehmens. Die wichtigsten Kennzahlen sind in der Grafik 13 dargestellt. Eine wesentliche Ergebnissteuerungsgröße ist die EBITDA-Marge. Aufgrund der bereits zu Beginn des Geschäftsjahres avisierten Struktur- und Portfoliomaßnahmen hatte der Vorstand entschieden, die EBITDA-Marge für das Geschäftsjahr 2020 um diese Aufwendungen und Erträge adjustiert zu berichten. 

Neben den Top-Steuerungsgrößen auf Konzernebene gibt es auch Steuerungsgrößen, die nur auf Ebene der Geschäftseinheiten Anwendung finden, zum Beispiel der Auftragsbestand oder die Anzahl der Mitarbeiter. Zur Steuerung der Unternehmensentwicklung dienen neben den quartalsweise erstellten Prognosen ein rollierender 3-Monats-Forecast für Umsatz und Auftragseingang, der monatlich erarbeitet wird.  G13

Auch im laufenden Geschäftsjahr wird der Jenoptik-Konzern seine Prozesse kontinuierlich verbessern. Einen zentralen Platz nimmt dabei weiterhin die Implementierung eines SAP Business Warehouse in Kombination mit der SAP Analytics Cloud als Front-End ein. Damit tragen wir der dynamischen Entwicklung der Märkte besser Rechnung und können schneller sowie effizienter über die relevanten Steuerungsinformationen verfügen.

## Erläuterung der Kennzahlenbasis

Das **EBITDA** ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen inklusive Wertminderungen und Wertaufholungen. Die **EBITDA-Marge** setzt das EBITDA in das Verhältnis zum Umsatz.

**Adjustierte EBITDA-Marge:** Die EBITDA-Marge wird adjustiert um Aufwendungen und Erträge, die in Folge von Standortoptimierungen/Restrukturierungen und Kostensenkungsprogrammen sowie durch Kosten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten angefallen sind. Ausführliche Informationen dazu sind im Lagebericht im Kapitel Ertragslage ab Seite 104 zu finden.

Das **EBIT** ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

Der **Free Cashflow** berechnet sich aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen abzüglich der Investitionen in und Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen.

Der **ROCE** (Return on Capital Employed) berechnet sich, indem das EBIT durch das durchschnittlich gebundene operative Kapital dividiert wird. Das durchschnittlich gebundene operative Kapital setzt sich zusammen aus dem langfristig unverzinslichen Vermögen (wie immaterielle Vermögenswerte inklusive Geschäfts- oder Firmenwerte, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) zuzüglich dem kurzfristig unverzinslichem Vermögen (im Wesentlichen Vorräte, Forderungen aus der operativen Geschäftstätigkeit und sonstige kurzfristige Forderungen) abzüglich des unverzinslichen Fremdkapitals (wie Rückstellungen – ohne Pensionen und Steuern –, Verbindlichkeiten aus der operativen Geschäftstätigkeit und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten). Die Durchschnittsberechnung berücksichtigt die zwölf Monatsendbestände im Betrachtungszeitraum und den Anfangsbestand zu Jahresbeginn.

Die **Cash-Conversion-Rate** ist das Verhältnis von Free Cashflow zu EBITDA.



Struktur- und Portfoliomaßnahmen siehe Seite 104



Für weitere Informationen zu den nichtfinanziellen Informationsgrößen siehe Nichtfinanzieller Bericht ab Seite 60



Zur geplanten Entwicklung der Top-Steuerungsgrößen siehe Prognosebericht ab Seite 151

## Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung (F+E) hat für Jenoptik als Technologiekonzern eine hohe Bedeutung. Mit unseren Produkten bzw. Leistungen erlangen wir Wettbewerbsvorteile, die über unsere Leistungsfähigkeit und damit den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden. Eines unserer wesentlichen strategischen Ziele ist es daher, unsere Innovationsfähigkeit in den photonischen Wachstumsmärkten auszubauen und zum Treiber von Innovationen zu werden. Wir entwickeln dabei marktkonforme Produkte und Plattformen mit Alleinstellungsmerkmalen und sichern diese, wenn möglich, über Schutzrechte ab. Mit unseren Produkten und Lösungen wollen wir nicht nur die Leistungsfähigkeit und Ertragskraft unserer Kunden verbessern, sondern auch einen Beitrag zu mehr Energieeffizienz und einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen leisten.

Innovationsmanagement ist bei Jenoptik ein wichtiges Instrument, um erfolgversprechende Ideen systematisch zu identifizieren und umzusetzen. Mit vernetzten Prozessen ist dieses primär darauf ausgerichtet, aus Wissen Kapital zu erwirtschaften, indem Markt- und Unternehmenssicht objektiv zusammengeführt werden. Unser Innovationsmanagement hat eine konzernweit einheitliche Prozesslandschaft, die in den Divisionen an die Anforderungen der jeweiligen Industrie angepasst ist. Diese Rahmenbedingungen helfen, Entwicklungen voranzutreiben, um für den gesamten Konzern positive Wertbeiträge zu leisten. Innovationsmanagement liegt bei Jenoptik im Verantwortungsbereich des Vorstandsvorsitzenden. Mit der Ernennung eines Chief Innovation Officers aus den eigenen Reihen hat Jenoptik 2020 den Innovationsfokus auf Photonik weiter verstärkt. Neben der Bewertung der konzernweiten Forschungs- und Entwicklungsportfolios sollen mit neuen Impulsaktivitäten wie spannenden Tech Talks, kreativem Co-Working, Diskussionen in digitalen Best Practice Communities, einer neuen Innovationswerkstatt und der Förderung von Projekten mittels Innovationsbudget Innovatoren identifiziert, Innovation beschleunigt und stärker nach außen kommuniziert werden. Das Innovationsteam ist daher mit verschiedenen Unternehmensbereichen wie zum Beispiel Controlling und Investitionsmanagement eng vernetzt und intensiv in die rollierenden Strategie- und Planungsprozesse eingebunden.

### Innovationsprozess

Innovation ist eine der drei tragenden Säulen der Strategie 2022. Im Rahmen der Konzerninitiative „Speed up Innovation“ wurden in einer Reihe divisionsübergreifender Workshops zahlreiche Prozessverbesserungen ausgearbeitet und umgesetzt. Beim Innovationsprozess von Jenoptik werden, ausgehend

von einer strategischen Analyse der globalen Trends und den Bedürfnissen unserer Kunden, in einem ersten Schritt Wachstumspotenziale identifiziert. Auf dieser Basis entstehen Innovationsprojekte unter Berücksichtigung unserer Kernkompetenzen, oftmals in direkter Zusammenarbeit mit Schlüsselpartnern. Strategische Entwicklungsvorhaben werden in Roadmaps geplant und anhand entsprechender Meilensteine überwacht. Dies gilt für Produkt-, Technologie- und Prozessinnovationen. Eine beschleunigte Durchführung von Innovationsvorhaben ist nun bereits in den frühen Phasen der Entwicklung spürbar, wodurch innovative Lösungen früher am Markt platziert werden können.

Zum strategischen Abgleich werden zwei Mal jährlich Projektportfolio-Meetings durchgeführt, in denen über den Status der wichtigsten Entwicklungsprojekte berichtet wird. Zusätzlich wird der Erfolg der Innovationsaktivitäten mithilfe des „Vitality Index“ gemessen, der den Umsatzanteil mit Produkten und Plattformen, welche in den letzten drei Jahren entwickelt wurden, im Verhältnis zum Gesamtumsatz angibt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte dieser auf 17,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden (i.Vj. 16,2 Prozent). Um am Markt zu bestehen und neue Märkte zu adressieren, müssen wir sowohl auf eigene als auch auf Entwicklungen mit externen Kooperationspartnern setzen, um agiler Innovationen hervorzubringen. Bis 2022 hat sich der Vorstand das Ziel gesetzt, den Umsatz mit Neuprodukten auf 20 Prozent zu steigern. 2025 soll der Vitality Index 22 Prozent betragen.

### Innovationskultur

Neben der Schaffung einer optimalen prozessualen Innovationslandschaft spielt die Stärkung der Innovationskultur eine wichtige Rolle, um das gesamte Potenzial unseres Unternehmens hierfür auszuschöpfen. Hierzu wurden 2020 mehrere Aktivitäten initiiert, unter anderem die Etablierung von Best-Practice Communities oder die Veröffentlichung eines Mitarbeiter-Podcast für Technologie und Innovation.

Als großes Highlight wurde in einer neuen Form die „Innovationswerkstatt“ in Kooperation mit dem lokalen Optikverband Optonet e.V. und dem Co-working Space Kombinat01 durchgeführt. Mit internationaler Beteiligung wurden sieben innovative Ideen zu drei Themengebieten („Smart City“, „Industrie 4.0“, „Photonik in der Pandemie“) sowohl von Jenoptik-Mitarbeitern als auch von High Potential Photonik Studenten entwickelt. Die Ergebnisse wurden in Form eines Investor Pitches, einem Gremium aus internen und externen Experten, präsentiert und beurteilt. Sieger der diesjährigen Innovationswerkstatt wurde ein Team aus Jenoptik-Mitarbeitern, die sich mit photonischen



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Plug&Play Lösungen für den Maschinen- und Anlagenmarkt beschäftigten. Perspektivisch sollen neben der Gewinneridee weitere vielversprechende Ideen weiterverfolgt und validiert werden. Neben der Generierung neuer innovativer Ideen konnten mit der „Innovationswerkstatt“ Intrapreneure (dt. Unternehmer im Unternehmen) sowie talentierte künftige Nachwuchskräfte für die Jenoptik identifiziert werden. Auch die geschaffenen Technologiefelder wurden in diesem Jahr weiter untersucht. Hervorzuheben ist dabei das Technologiefeld der photonisch integrierten Schaltungen (engl. Photonic Integrated Circuits), welches Disruptionspotenzial für die Märkte Kommunikation und medizinische Diagnostik hat. Jenoptik arbeitet hierzu bereits im Halbleiter- und Kommunikationssegment. Innerhalb eines Panels wurde besonders für die Biophotonik Potenzial identifiziert.

### Innovationsbudget

Um Impulse zu setzen, vergibt das Innovationsmanagement zusätzliches Budget für aussichtsreiche, aber auch riskantere Projekte mit Kooperationspartnern. Insgesamt wurden fünf Projekte gefördert, die Märkte wie „Elektromobilität“, „Industrie 4.0“, „Autonomes Fahren“ sowie „Smart Infrastructure“ adressierten. In Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung (IOSB) wird beispielsweise eine neue, modulare Systemarchitektur für den Bereich Metrology aufgebaut. Erste positive Ergebnisse sind bereits zu verzeichnen. Für 2021 ist geplant, weitere Projekte zu fördern.

### Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung

Für eine erfolgreiche Forschung und Entwicklung sind die Erfahrungen und das Know-how unserer Mitarbeiter entscheidend. Entsprechend hoch ist unser Anspruch an ihr Qualifikationsniveau. Ihr Wissen wird sowohl für spezifische Aufgaben als auch divisionsübergreifend in entsprechenden Entwicklungsprojekten genutzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir

## T23 Mitarbeiter in F+E

	2020	2019*
Anzahl Mitarbeiter im F+E-Bereich	692	548
Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl in %	15,2	12,9

\* Werte nicht vergleichbar mit im Vorjahr veröffentlichten Werten: 516 FTE bzw. 13,4 Prozent aus dem Geschäftsbericht 2019 entsprechen 548 Mitarbeitern bzw. 12,9 Prozent

weitere Mitarbeiter im Bereich F+E eingestellt sowie durch unsere Akquisitionen hinzugewonnen. T32

### Mitgliedschaften in Verbänden

Über gezielte strategische Kooperationen erschließt sich Jenoptik zusätzliches externes Know-how. Durch Forschungs Kooperationen können Vorhaben marktorientiert realisiert, Entwicklungszeiten verkürzt sowie Spezialwissen erfolgreich aufgebaut werden. Jenoptik arbeitet dabei sowohl mit universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen als auch mit Industriepartnern und Schlüsselkunden zusammen. Mit dem **Wissenschaftlichen Beirat** steht Jenoptik ein Expertengremium zur Seite, welches den Konzern bei der Beobachtung und Einschätzung langfristiger Technologietrends unterstützt. Künftig ist geplant, die Zusammenarbeit in einer neuen Form agiler und intensiver fortzuführen, um die Kommunikation und den Transfer von Wissen zu beschleunigen. 

Darüber hinaus ist Jenoptik in zahlreichen branchen- und technologieorientierten Verbänden aktiv. Beispielhaft hierfür sind das Photoniknetzwerk Optonet auf regionaler, SPECTARIS auf nationaler sowie das European Photonics Industry Consortium (EPIC) auf europäischer Ebene. Hier setzt sich der Konzern für ein innovationsfreundliches Umfeld und die Imageförderung der photonischen Technologien ein. Exemplarisch hierfür stehen die Aktivitäten im Vorstand des Optonet und im Vorstand des Fachbereichs Photonik von SPECTARIS. Neben der aktiven Mitgliedschaft soll in Zukunft stärker mit den o.g. Netzwerken interagiert werden, um die Reichweite und das Kooperationspotenzial für disruptive Innovationen zu nutzen.

### Entwicklungsleistungen

Die **F+E-Leistung** des Jenoptik-Konzerns einschließlich der Entwicklungen im Kundenauftrag lag mit 69,0 Mio Euro in etwa auf Vorjahresniveau (i.Vj. 68,4 Mio Euro). Die F+E-Kosten reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr leicht und betragen 43,7 Mio Euro (i.Vj. 44,1 Mio Euro). Die Kosten für Entwicklungen im Kundenauftrag beliefen sich auf 16,3 Mio Euro und sind den Umsatzkosten zugerechnet (i.Vj. 20,4 Mio Euro). Entwicklungsleistungen einschließlich Patente wurden 2020 in Höhe von 9,0 Mio Euro aktiviert (i.Vj. 4,0 Mio Euro). Der Anstieg resultierte dabei vor allem aus den vorzunehmenden Aktivierungen im Rahmen interner Entwicklungsprojekte bei VINCORION sowie der Division Light & Optics. Die Aktivierungsquote, d.h. die aktivierten Entwicklungskosten dividiert durch die gesamten F+E Kosten, betrug 2020 demzufolge 20,7 Prozent (i.Vj. 9,1 Prozent). Informationen zu den Abschreibungen auf selbstgestellte immaterielle Vermögenswerte finden Sie im Anhang auf Seite 185. T24



Für Informationen zu den Mitgliedern des Wissenschaftlichen Beirats siehe Seite 246

Die F+E-Leistung verteilt sich wie in der untenstehenden Tabelle dargestellt auf die Divisionen. T24

Die F+E-Leistung der **Division Light & Optics** enthielt Aufwendungen für Entwicklungen im Kundenauftrag in Höhe von 9,3 Mio Euro (i. Vj. 13,2 Mio Euro), die aufgrund der 2019 durchgeführten Entwicklung eines laseroptischen Subsystems für einen Partikelsensor unter dem hohen Vorjahreswert lagen. Die F+E-Kosten lagen 2020 bei 19,2 Mio Euro (i. Vj. 19,0 Mio Euro).

In der F+E-Leistung der **Division Light & Production** waren Entwicklungen im Kundenauftrag von 3,6 Mio Euro (i. Vj. 3,4 Mio Euro) enthalten. Die F+E-Kosten beliefen sich auf 7,2 Mio Euro (i. Vj. 7,9 Mio Euro).

In der **Division Light & Safety** betrug die F+E-Leistung 2020 13,8 Mio Euro (i. Vj. 12,0 Mio Euro). Davon waren 0,6 Mio Euro Entwicklungen im Kundenauftrag (i. Vj. 1,0 Mio Euro).

**VINCORION** wies 2020 Entwicklungen im direkten Kundenauftrag in Höhe von 2,8 Mio Euro aus (i. Vj. 2,9 Mio Euro). **VINCORION** ist unter anderem langfristiger Partner großer Systemhäuser und

entwickelt Plattformtechnologien gemeinsam mit den Kunden. Die F+E-Kosten reduzierten sich auf 4,2 Mio Euro (i. Vj. 6,1 Mio Euro), vor allem aufgrund von vorzunehmenden Aktivierungen von Entwicklungsleistungen.

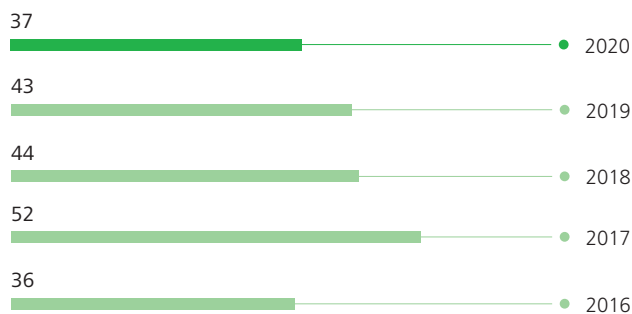
## Patente

Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung werden über das zentrale IP-Management in enger Zusammenarbeit mit den operativen Bereichen geschützt. Ein besonderer Fokus wird dabei auf Schutzrechtsanmeldungen in dynamischen Wachstumsmärkten wie zum Beispiel China und den USA gelegt. 2020 wurden insgesamt 37 Patente durch Jenoptik-Tochtergesellschaften angemeldet (i. Vj. 43 Patente), mehr als die Hälfte davon im Bereich Optische Komponenten und Optische Module. In den Patentzahlen sind angemeldete Designs, Gebrauchsmuster sowie Markenmeldungen nicht enthalten. Informationen zu Lizenznahmen und Lizenzvergaben veröffentlicht Jenoptik aus Wettbewerbsgründen nicht. G14

## T24 F+E-Leistung nach Divisionen (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	69,0	68,4	0,9
Light & Optics	32,3	34,6	-6,6
Light & Production	10,8	11,3	-4,6
Light & Safety	13,8	12,0	15,0
VINCORION	12,1	10,5	15,1

## G14 Anzahl von Patentanmeldungen



## T25 F+E-Leistung (in Mio EUR)

	2020	2019	2018	2017	2016
F+E-Kosten	43,7	44,1	47,4	43,1	42,3
Aktivierte Entwicklungsleistungen einschließlich Patente	9,0	4,0	1,5	1,4	0,1
Entwicklungen im Kundenauftrag	16,3	20,4	20,2	22,2	15,0
F+E-Leistungen	69,0	68,4	69,2	66,6	57,4
F+E-Quote 1 (F+E-Leistung/Umsatz) in %	9,0	8,0	8,3	8,9	8,4
F+E-Quote 2 (F+E-Kosten/Umsatz) in %	5,7	5,2	5,7	5,8	6,2

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

## Wesentliche Projekte und Ergebnisse

Unser Ziel ist es, exzellente Lösungen für unsere Kunden anzubieten. Dafür kombinieren wir umfassendes Know-how mit einem breiten Erfahrungsschatz im Umgang mit Innovationen rund um photonische Technologien zum Nutzen unserer Kunden. 2020 hat Jenoptik unter anderem folgende Lösungen entwickelt bzw. in den Markt eingeführt:

Im Bereich der **Halbleiterausrüstung** wurde für den Ausbau des kundenspezifischen Produkt-Portfolios weiterhin signifikant in die Entwicklung von Technologien investiert, welche für die Realisierung von Produkten für den DUV- (engl. deep ultraviolet) und insbesondere den EUV- (engl. extreme ultraviolet) Wellenlängenbereich erforderlich sind. So wurden beispielsweise sowohl Fertigungs- als auch Montagetechnologien für ausgedehnte nanostrukturierbare Membranen entwickelt, die eine mikrooptische Funktionalität im EUV-Wellenlängenbereich aufweisen. Zudem konnten Fertigungs- und Beschichtungstechnologien für höchstpräzise Plan-, Linsen- und Freiformflächen für den DUV-Wellenlängenbereich ebenso weiterentwickelt werden wie angepasste Montage- und Messtechnologien für optische Module und Systeme auf Basis dieser Komponenten.

Gearbeitet wurde auch an der Weiterentwicklung von Technologien zur Unterstützung der nächsten Produktgenerationen und der Verbesserung der Cost-of-Ownership (COO) ausgewählter Produkte. Aufgrund der extrem hohen Anforderungen an die Maschinenverfügbarkeit in der Halbleiterproduktion und der nur unter zunehmend hohem Aufwand möglichen Maschinenwartung spielt die Lebensdauer der einzelnen Maschinenkomponenten eine wesentliche Rolle für die COO von Maschinen für die Halbleiter-Lithographie oder -Inspektion. Durch die Entwicklung und Einführung einer neuartigen und leistungsfähigen Beschichtungstechnologie ist es gelungen, die erwartete Lebensdauer von hochpräzisen mikrooptischen Sensoren signifikant zu steigern und so die Kundenerwartungen umzusetzen.

Im Bereich der **Informations- und Kommunikationstechnik** (ICT) wurde die innovative opto-elektronische UFO Probe Prüfkarte (engl. Ultra-Fast Opto-electronic Probecard) zum parallelen Testen von photonisch integrierten Schaltungen (PIC) auf Waferebene zu einer ersten industriellen Produkt-Plattform weiterentwickelt. Diese PICs finden unter anderem Anwendung in optoelektronischen Transceivern, die heute in Datenzentren in Millionenstückzahlen zur Wandlung zwischen elektrischen und optischen Signalen verwendet werden und für die in den nächsten Jahren ein signifikantes Wachstum erwartet wird. Ein herausragendes Merkmal dieser Prüfkarte gegenüber den Lösungen von Wettbewerbern ist, dass diese bei Kunden innerhalb der bestehenden Prüfumgebung für elektronische integ-

rierte Schaltungen (IC) eingesetzt werden kann, d.h. keine gesonderten Prüfmaschinen für das Testen von PICs angeschafft werden müssen. Gemeinsam mit Pilotkunden wurde die industrielle Eignung der UFO Probe Prüfkarte anhand mehrerer Hochvolumen-Tests an Serienprodukten erfolgreich nachgewiesen.

Für den Markt der **Laser-Materialbearbeitung** wurde die JENvelt (JENOPTIK Vision-enhanced Laser-Tool) Systemplattform mit KI (künstlicher Intelligenz) gestützter Bildverarbeitung und intelligenter Software in enger Zusammenarbeit mit ersten Kunden von der Konzept- und Prototypen-Phase in Pilotensysteme für kundenspezifische Anwendungen überführt. Die durch KI unterstützte automatische Lageerkennung und Laser-Mikrobearbeitung des Bauteils ermöglicht dem Kunden eine direkte Erhöhung des Produktionsertrags (engl. yields) bei gleichzeitiger Reduzierung des Ausschusses. Parallel hierzu wurde die Industrialisierung der Systemplattform vorangetrieben mit dem Ziel, einen möglichst breiten Anwendungsraum durch nur einzelne, idealerweise Software-basierte Anpassungen an der vorhandenen Systemplattform abdecken zu können und dabei gleichzeitig eine hohe Wartungsfreundlichkeit und Systemverfügbarkeit aufrechtzuerhalten.

Im Bereich Laserkomponenten konnte Jenoptik eine neuartige passive Wärmesenke für Diodenlaser 2020 in die Serie überführen. Mit weltweit bisher unerreichten Leistungen bei passiv gekühlten Diodenlasern bei gleichzeitiger Kosteneffizienz (€/W) konnte Jenoptik bei Lasermaterialbearbeitern eine Technologiesubstitution vorantreiben. Das Prinzip ist auf verschiedene Wellenlängen und somit verschiedene Endanwendungen anwendbar. Zur Erweiterung der LK-Familie für den Bereich der Elektromobilität wurde zudem ein internes Innovationsbudget bereitgestellt.

Zur Verbesserung des Applikationsverständnisses im Bereich **Life Science** sucht Jenoptik die aktive Vernetzung mit der wissenschaftlichen Community. Hierzu ist der biophotonische Bereich Kooperationspartner beim Infectognostics Forschungscampus Jena, welcher sich auf die Vor-Ort Diagnostik von Infektionserregern fokussiert. Mit Infectognostics und weiteren Forschungsunternehmen ist Jenoptik zudem führender Industriepartner in dem BMBF-geförderten Forschungsprojekt „ReHwIN“, welches sich mit der Erforschung einer „Schnellen Resistenztestung bei Harnwegsinfektionen am Point-of-Need“ beschäftigt.

Für die **Automobilindustrie** wurde 2020 weiter an der Automation und Integration von Laseranlagen gearbeitet. Im Auftrag eines spanischen Automobilzulieferers entwickelte Jenoptik mehrere Fertigungszellen zum Schneiden und Schweißen von Karosserie-Bauteilen für den europäischen E-Fahrzeugmarkt.

Neben der Entwicklung übernimmt Jenoptik den Aufbau der Automatisierungslinie und die Inbetriebnahme beim Fahrzeughersteller. Jenoptik setzt hiermit die Entwicklung zu einem Integrator von photonischen Lösungen für zukunftssträchtige Anwendungen fort.

Zur Industrieautomatisierung und für die Bereitstellung neuer Fahrerassistenzsysteme sind Polymeroptiken und opto-mechanische Baugruppen unerlässlich. Während die klassische Optik an ihre Grenzen gestoßen ist, ermöglicht die Freiformoptik das physikalisch Machbare. Jenoptik engagiert sich hierbei als Teil des Forschungskerns fo+ (freeform optics plus), in dem intensiv an Möglichkeiten zur Herstellung von Freiformoptiken gearbeitet wird. Die Freiformoptik ermöglicht Herstellern aus den Bereichen Life-Science, Automatisierung und Sensorik vielfältige Möglichkeiten wie zum Beispiel LiDAR (Light Detection and Ranging) oder Virtual Reality für Head-mounted Devices.

Für den Einsatz von hochauflösender und performanter Thermografie beispielsweise in Fertigungsanlagen- oder für Sicherheitsequipment wird am Aufbau eines neuen IR-Portfolios auf Basis neuester Mikrobolometertechnologie gearbeitet. Basierend auf neuester Infrarot-Technologie wird eine neue Produktfamilie entwickelt, die sich durch hohe Leistung, Miniaturisierung und Modularisierung auszeichnet.

Im Markt für [Verkehrssicherheit](#) entwickelte Jenoptik 2020 zu den Produkten der nächsten Generation eine neuartige modulare Systemplattform. Diese soll dabei sowohl sämtliche Neuentwicklungen als auch die aktuellen Lösungen unterstützen, wie zum Beispiel die mit künstlicher Intelligenz arbeitenden ANPR Kameras oder LiDAR. Mithilfe einer völlig neukonzipierten API (engl. application programming interface) Schnittstelle und der Modularität des Systems können neue Features schnell integriert und zu Lösungen konfiguriert werden, wie beispielsweise die Echtzeit-Erfassung von Daten zur Luftqualität für emissionsfreie Zonen. Die Flexibilität dieser Systemplattform festigt unsere Marktposition bei der Maut-Kontrolle und ermöglicht zudem den strategischen Einstieg in den Sicherheitsmarkt für vernetzte, autonom fahrende Fahrzeuge (engl. Connected autonomous vehicle). Zum Aufbau von Applikationswissen wird bereits mit etablierten internationalen Partnern kooperiert.

Im Markt für [Sicherheits- und Wehrtechnik](#) entwickelte VINCORION die nächste Generation der Stabilisierungssysteme – das GTdrive Modular. Dahinter steckt eine Art Modulbaukasten, der individuelle Lösungen ermöglicht, die sowohl im Produktdesign als auch im Fertigungsprozess ein besonders hohes Maß an Flexibilität bieten. GTdrive Modular ist eine haus-eigene Entwicklung der letzten Jahre, die Hard- und Software

für modulare Control Units mit skalierbarer Leistungselektronik und Kreiseln verbindet. Diese lässt sich gemeinsam mit Hochleistungshöhen- und -seitenrichtantrieben, die ebenfalls von VINCORION entwickelt werden, passgenau als plattformsspezifische Baugruppe in unterschiedliche Systemarchitekturen integrieren. Für die Entwicklung des GTdrive Modular ist die langjährige Erfahrung mit Stabilisierungssystemen für unterschiedliche Plattformen hilfreich. VINCORION geht so passgenau ein auf die kontinuierlich wachsenden Kundenanforderungen wie möglichst kurze Entwicklungszeiten, geringe Kosten, eine Systemverfügbarkeit über mehrere Jahrzehnte sowie einen steigenden Energiebedarf aufgrund oft zusätzlich integrierter Funktionen.

Im Segment der spezialisierten Energiesysteme entwickelte VINCORION Portable Power Management Module, kurz P<sup>2</sup>M<sup>2</sup>. Insbesondere Behörden, Rettungs- und Sicherheitskräfte und spezialisierte industrielle Nutzer können so je nach Einsatzbedarf eine modulare mobile Energieversorgung aufbauen. Die Einsätze werden damit flexibler und unabhängig von aufwändiger Logistik. Für eine zukünftig noch größere Autarkie sorgt die gemeinsame Entwicklung eines Brennstoffzellen-Moduls mit dem Kooperationspartner SFC Energy AG.

Für die flexible Stromversorgung mobiler Divisionen entwickelte VINCORION die P<sup>2</sup>M<sup>2</sup> Portable Power Management Module. Diese können alle verfügbaren Energiequellen nutzen und mit Speichermodulen auch unabhängig von Energiequellen versorgt werden. Einheiten können für jede Mission die passende modulare Energieversorgung wählen und werden so unabhängig von aufwändiger Logistik.

Im Bereich [Aviation](#) entwickelte VINCORION ein Fußbodenheizsystem für die Eingangsbereiche von Flugzeugen, das vorhandene Heizelemente modifiziert und das Produktportfolio ergänzt. Dieses Heizsystem ist extrem prozesssicher und robust; es kann weder überhitzen noch durchbrennen und sorgt für mehr Komfort und Sicherheit in der zivilen Luftfahrt. Die erste Lieferung der innovativen beheizten Fußbodenplatten für den A330 ist im 1. Quartal 2019 erfolgt, für den A350 erfolgte der Serienstart im 1. Quartal 2020. Zudem konnte ein weiteres großes Airbus-Programm gewonnen werden. Die Entwicklung startete Anfang 2020. Das Entwicklungsteam arbeitete auch an der neuen elektrischen Hubschrauber-Rettungswinde „SkyHoist 800“, die dank ihrer innovativen Produktmerkmale bei weniger als 50 kg Eigengewicht, Zuglasten bis 350 kg und Hebegeschwindigkeit von bis zu 2 Meter pro Sekunde die marktüblichen Parameter übertrifft. Ihr modulares Konzept reduziert zudem wartungsbedingte Standzeiten und somit auch die Betriebskosten.

## 78 Grundlagen des Konzerns

- 99 Wirtschaftsbericht
- 119 Segmentbericht
- 129 Lagebericht der JENOPTIK AG
- 132 Nachtragsbericht
- 133 Risiko- & Chancenbericht
- 146 Prognosebericht

## Mitarbeiter

### Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Zum 31. Dezember 2020 verzeichnete Jenoptik mit 4.472 Mitarbeitern (inkl. Auszubildende) einen Beschäftigungszuwachs von 8,5 Prozent bzw. bereinigt von 9,4 Prozent (31.12.2019: 4.122 Mitarbeiter; bereinigt um die Mitarbeiter der HILLOS GmbH: 4.089). Die Anzahl der Jenoptik-Mitarbeiter im Ausland stieg dabei um 12,6 Prozent auf 1.112 Mitarbeiter (31.12.2019: 988 Mitarbeiter). Der Anteil der Belegschaft im Ausland ist mit 24,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr weitestgehend unverändert (31.12.2019: 24,0 Prozent). T26

Zur Abdeckung von Produktionsspitzen und für Großprojekte wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Leiharbeiternehmer beschäftigt. Der Einsatz erfolgte dabei vorwiegend in den operativen Bereichen und schwankte unterjährig. Zum Stichtag 31. Dezember 2020 waren 55 Leiharbeiternehmer im Konzern tätig (31.12.2019: 101).

Mit 291,0 Mio Euro lagen die Personalkosten (Löhne, Gehälter, Sozialabgaben, Aufwendungen für Altersversorgung) 2020 um 3,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau von 301,1 Mio Euro. Die Reduzierung beruht überwiegend aus den Einsparungen durch Kurzarbeit und befristeten Freistellungen je nach gesetzli-

chen Regelungen in den Regionen. Hiervon war vor allem der Bereich Industrial Metrology der Division Light & Production betroffen.

Der Umsatz je Mitarbeiter (inkl. Leiharbeiternehmer) gemessen in Full Time Equivalent ist im Geschäftsjahr 2020 um 12,3 Prozent auf 188,0 TEUR gesunken (i.Vj. bereinigt 214,3 TEUR bzw. 216,6 TEUR), was neben dem Umsatzrückgang auch auf die unterjährige Einbeziehung von TRIOPTICS zurückzuführen ist. T27

Die Altersstruktur der Beschäftigten ist, wie in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich, ausgewogen. Die Werte sind im Vergleich zum Vorjahr weitestgehend unverändert. T28

Der Frauenanteil im Konzern (In- und Ausland) betrug zum 31. Dezember 2020 25,7 Prozent und ist damit im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken (31.12.2019: 27,0 Prozent).

Der Krankenstand der Jenoptik-Beschäftigten in Deutschland lag 2020 mit 5,2 Prozent auf Vorjahresniveau (i.Vj. 5,6 Prozent). Die Fluktuationsrate im Konzern ist im Vergleich zum Vorjahr auf 3,1 Prozent gesunken (i.Vj. 4,1 Prozent). An den deutschen Standorten hat sich die Fluktuationsrate von 3,1 Prozent 2019

### T26 Mitarbeiter nach Regionen (inklusive Azubis)

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung in %	Veränderung absolut
Inland	3.360	3.134	7,2	227
Inland (bereinigt) <sup>1</sup>	3.360	3.101	8,4	259
Inland in %	75,1	76,0	-1,2	-1
Inland in % (bereinigt) <sup>1</sup>	75,1	75,8	-0,9	-1
Ausland	1.112	988	12,6	124
Ausland in %	24,9	24,0	3,7	1
Ausland in % (bereinigt) <sup>1</sup>	24,9	24,2	2,9	1
Europa (ohne Deutschland)	280	232	20,7	48
Amerika	560	565	-0,9	-5
Asien / Pazifik	272	191	42,4	81

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

### T27 Umsatz je Mitarbeiter (in TEUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz je Mitarbeiter (bereinigt, inkl. Leiharbeiternehmer) <sup>1</sup>	188,0	214,3	-12,3
Umsatz je Mitarbeiter (inkl. Leiharbeiternehmer)	188,0	216,6	-13,2

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

### T28 Altersstruktur im Konzern (in Prozent)


	2020	2019
Unter 30 Jahre	15,50	14,15
30–39 Jahre	27,36	26,61
40–49 Jahre	22,87	22,84
50–59 Jahre	24,04	25,18
60–65 Jahre	8,85	9,88
Über 65 Jahre	1,39	1,34

auf 1,9 Prozent 2020 reduziert. Sie wird berechnet aus der Anzahl der Austritte der Mitarbeiter im Geschäftsjahr geteilt durch die Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag des Vorjahres zuzüglich der im Geschäftsjahr eingetretenen Mitarbeiter. In der Berechnung bleiben Aushilfen unberücksichtigt.

## Ausbildung & Personalentwicklung

Zum 31. Dezember 2020 waren 189 Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschule im Konzern beschäftigt (31.12.2019: 156). Davon wurden 52 neu eingestellt. Zugleich konnten im Berichtsjahr 28 Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschulen ihre Ausbildung erfolgreich abschließen.

An den Standorten Wedel, Villingen-Schwenningen, Jena und Triptis werden die Nachwuchskräfte in den optischen, feinmechanischen, elektronischen und kaufmännischen Berufen in Bildungszentren berufsspezifisch ausgebildet. Das Jenaer Bildungszentrum gGmbH – Schott, Zeiss, Jenoptik, in dem Jenoptik Gesellschafter ist, hat sich zudem auch als Qualifizierungszentrum in den Bereichen Optik und Photonik deutschlandweit etabliert.

In die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter investierte Jenoptik 2020 rund 2,2 Mio Euro (i. Vj. 2,6 Mio Euro). Diese Kosten beinhalten sowohl die Aufwendungen für Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschulen als auch die Kosten für die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter. Der gesamte Entwicklungsbedarf im Konzern wird in den regelmäßig stattfindenden Mitarbeitergesprächen ermittelt. Hieraus werden dann geeignete Qualifizierungsmaßnahmen abgeleitet und umgesetzt. 



Weitere Informationen hierzu sind im Nichtfinanziellen Bericht ab Seite 60 zu finden

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

## Wirtschaftsbericht

### Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Entwicklungen

Die Corona-Pandemie beeinträchtigte die **Weltwirtschaft** massiv. Dem Internationalen Währungsfonds (IWF) zufolge erlebte die Welt eine bislang unbekannte Krise, die in die schlimmste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise vor rund 90 Jahren mündete. Harte Lockdown-Maßnahmen schwächten die Wirtschaft im 2. Quartal noch stärker als im ersten. Im gesamten Jahr ging die globale Wirtschaftsleistung laut IWF um 3,5 Prozent zurück, was dank einer leichten Erholung im 2. Halbjahr und dem Start der Impfkampagnen etwas besser war als noch im Oktober befürchtet. Investitionen wurden in vielen Branchen zurückgehalten oder gestoppt und der Privatkonsum schwächte sich ab. Besonders für Schwellenländer war die Pandemie laut IWF verheerend. Im Exportgeschäft wirkten die Corona-bedingten Produktions- und Arbeitsausfälle nach: Vor allem im Handel zwischen China, den USA, Deutschland und der Euro-Zone hinterließen Grenzsicherungen, Störungen in der Logistik oder Unterbrechungen in den Lieferketten tiefe Spuren, so der deutsche Außenhandelsverband BGA.

Im Frühjahr fiel die **USA** in eine tiefe Rezession; im 2. Quartal ging das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sogar um 32,9 Prozent zurück, da der Kampf gegen die Pandemie zu vielen Werks- und Geschäftsschließungen führte und den für die Wirtschaft wichtigen Privatkonsum stark einschränkte. Insgesamt schrumpfte die Wirtschaftsleistung 2020 um 3,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und damit in gleicher Intensität wie die Weltwirtschaft. In der zweiten Jahreshälfte erholte sich die Wirtschaft leicht,

auch dank massiver Konjunkturpakete und vergleichsweise lockeren Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung.

Die **chinesische Wirtschaft** ist 2020 so langsam gewachsen wie seit 1976 nicht mehr, war aber die einzige große Volkswirtschaft, die 2020 nicht schrumpfte. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) legte laut chinesischem Statistikamt um 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Nach dem Lockdown im Frühjahr hatte sich die Wirtschaft schnell wieder normalisiert, angetrieben von der Binnennachfrage, der Zunahme der Industrieproduktion und Dienstleistungen sowie staatlicher Stützungsmaßnahmen.

In **Deutschland** sank das Bruttoinlandsprodukt laut Statistischem Bundesamt 2020 Pandemie-bedingt um 5,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Zwar habe sich die Wirtschaft nach dem deutlichen Rückgang zu Beginn der Pandemie zunächst leicht erholt, aber ein Aufschwung zum Jahresende blieb aus. Im 4. Quartal erhöhte sich das BIP nur um 0,1 Prozent. Der Auftragseingang der Industrie ging 2020 um 7,2 Prozent zurück, die Industrieproduktion um 8,5 Prozent. Grenzsicherungen, Störungen in der Logistik und Unterbrechungen der Lieferketten ließen auch die deutschen Exporte um 9,3 Prozent auf 1.204,7 Mrd Euro einbrechen, was der stärkste Rückgang seit der Finanzkrise 2009 war; die Importe gingen um 7,1 Prozent zurück. T29

**Photonik** gilt als Schlüsseltechnologie für Zukunftsbranchen und Wachstumsmärkte. Im März 2020 stellte die Europäische Kommission die neue Industriestrategie für ein wettbewerbsfähiges, grünes und digitales Europa vor. Die Photonik wird darin als eine der Key Enabling Technologies benannt. Die Branchenentwicklung wird von Themen wie autonomes Fahren, digitale Produktion, neuen Entwicklungen im medizinischen Bereich und Initiativen für mehr Nachhaltigkeit getrieben. Die Corona-Pandemie hatte einerseits einen positiven Effekt, da lichtbasierte Technologien zunehmend für den Kampf gegen das Virus erforscht und entwickelt wurden. Andererseits setzten die Corona-bedingt geringeren oder aufgeschobenen Investitionen im Maschinenbau, der Automobilindustrie oder im Gesundheitswesen der Photonik-Industrie im 1. Halbjahr 2020 zu, wie eine Umfrage des deutschen Industrieverbands Spectaris in Kooperation mit Optecnet Deutschland ergab. Viele Unternehmen litten vor allem im 1. Quartal 2020 unter Grenz- und Werkschließungen. Im Jahresverlauf verbesserte sich die Geschäftslage nach dem Einbruch im Frühjahr jeweils im Vergleich zum Vorquartal, wie der deutsche Industrieverband

### T29 Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (in Prozent)

	2020*	2019
Welt	-3,5	2,8
USA	-3,4	2,2
Euro-Zone	-7,2	1,3
Deutschland	-5,4	0,6
China	2,3	6,0
Indien	-8,0	4,2
Schwellenländer	-2,4	3,6

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook (Update), Januar 2021  
\* Schätzung

Spectaris im Weltmarktindex Optische Technologien ermittelte. Die Umsätze der im Index bewerteten 15 internationalen Unternehmen lagen in den ersten drei Quartalen unter den Vorjahreswerten, im 3. Quartal waren es 4,5 Prozent weniger als im Vorjahresquartal. Aktuellere Zahlen lagen bis Redaktionsschluss nicht vor.

Nach einem Umsatzrückgang im Jahr 2019 erholte sich die globale **Halbleiterindustrie** 2020 deutlich. Der weltweite Umsatz lag laut der Semiconductor Industry Association (SIA) bei 439,0 Mrd Dollar, was einer Steigerung von 6,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert von 412,3 Mrd US-Dollar entspricht und den großen Bedarf an Halbleitertechnik in vielen Branchen verdeutlicht. Auch der IT-Analyst Gartner meldete, dass die Branchenumsätze 2020 gegenüber dem Vorjahr stiegen, und zwar um 7,3 Prozent auf 449,8 Mrd US-Dollar. Pandemie-bedingte Maßnahmen wie Home-Office, E-Learning und Fernversorgung im Medizinbereich begünstigten die Nachfrage, zum Beispiel für Server-Kapazitäten und PC-Equipment. Deutlich zugenommen haben 2020 auch wieder die Merger- und Übernahmeaktivitäten in der Halbleiterbranche: Bereits zu Ende September wurde der Vorjahreswert der Transaktionen von 31,5 Mrd US-Dollar durch zwei große Deals übertroffen und lag mit 63,1 Mrd US-Dollar auf dem zweithöchsten Wert überhaupt, so Marktanalysten von IC Insights.

Im Vergleich zum hohen Bedarf im Bereich Consumer Electronics/Unterhaltungselektronik hatten Autobauer infolge von Produktionsstopps ihren Bedarf nach Halbleitern im Frühjahr 2020 gekürzt, ab dem Sommer aber wieder schneller hochgefahren als erwartet. Das führte zu einer Knappheit an bestimmten Halbleitern für den Automobilbau, der die Chiphersteller, vor allem in Asien, mit einem Hochfahren ihrer Fertigungskapazitäten nur langsam entgegenwirken können. Insgesamt erzielten die **Halbleiterausrüster** 2020 weltweit einen Umsatz von 68,9 Mrd US-Dollar, so die Jahresend-Prognose des Branchenverbands Semiconductor Equipment and Materials International (SEMI). Das waren 16 Prozent mehr als im Vorjahr und ein neuer Rekordwert. China, Taiwan und Südkorea waren erneut die Regionen mit den höchsten Investitionen.

Die deutsche **Elektronikindustrie** verzeichnete im Frühjahr 2020 zunächst einen starken Einbruch der Nachfrage aus der Autoindustrie und musste ihre Kapazitäten umstellen bzw. neue Abnehmer finden, was geglückt sei, so der Branchenverband ZVEI. Insbesondere in der Unterhaltungselektronik habe es einen Aufschwung gegeben, und auch in der Medizintechnik oder dem IT-Kerngeschäft war der Halbleiter-Bedarf hoch.

Der deutsche **Maschinen- und Anlagenbau** verzeichnete 2020 das schlechteste Ergebnis seit der Finanzkrise 2009. Die Produktion ging nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes um 12,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück, der Auftragseingang reduzierte sich um 11 Prozent. Dabei blieben die Inlandsorders um 6 Prozent unter dem Vorjahresniveau, die Bestellungen aus dem Ausland 13 Prozent darunter. In den letzten Monaten 2020 habe sich laut VDMA die Auftragslage sukzessive leicht verbessert.

Die deutsche **Robotik- und Automationsbranche** konnte sich nicht von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie abkoppeln, wie der Branchenverband VDMA R+A in einer gemeinsamen Analyse mit BayernLB Research berichtete. In den ersten drei Quartalen 2020 gingen die Auftragseingänge der gesamten deutschen Branche gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent zurück, der Umsatz im gleichen Zeitraum um 19 Prozent. Für das gesamte Jahr geht der VDMA R+A von einem beispiellosen Umsatzrückgang von ca. 20 Prozent auf 11,8 Mrd Euro aus. Dennoch bleibt Deutschland der mit Abstand größte Markt für Industrieroboter in Europa, angetrieben von der Nachfrage und Roboterichte in der Automobilindustrie, wie die International Federation of Robotics (IFR) berichtete. In Nordamerika erhöhten sich die Robotik-Bestellungen 2020 um 3,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, meldete die Robotic Industries Association (RIA) im Januar 2021. Dabei dominierten erstmals die Non-Automotive-Sektoren wie Life Science oder Food & Consumer-Güter. Laut RIA wurde das Wachstum von zwei Trends getrieben: Die Automatisierungskompetenz in der Industrie allgemein und damit die steigende Nachfrage nach der Technologie und das geänderte Verbraucherverhalten, da zunehmend auch andere Branchen außerhalb der Automobilindustrie auf Robotik und Automatisierung setzen, zum Beispiel im medizinischen Bereich und zur Einhaltung von Abstandsgeboten.

Die Corona-Pandemie hat sich 2020 auf den Automobilmärkten massiv ausgewirkt, so der Verband der **Automobilindustrie** (VDA). Der Pkw-Weltmarkt ging um 15 Prozent zurück. In Europa wurden ein Viertel weniger Neuzulassungen verzeichnet als im Vorjahr, in den USA etwa 15 Prozent weniger. Der chinesische Markt erholte sich bereits im Verlauf des 1. Halbjahres vergleichsweise rasch, weshalb das Minus nur bei 6 Prozent lag. Auf die geringe Nachfrage und den zeitweisen Bruch der Lieferketten reagierten Autobauer und Autozulieferer mit Produktionsstopps, Werksschließungen, Sparmaßnahmen und Stellenabbau. Bei der Elektromobilität blieb Deutschland laut VDA auf Erfolgskurs: Sowohl die E-Pkw-Produktion als auch die Zulassungen von E-Pkw stiegen 2020 deutlich an, angetrieben auch durch den sogenannten Umweltbonus für den Kauf von E-Fahrzeugen in Deutschland.



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Für den Bereich der [Verkehrssicherheit](#) ermittelte das Statistische Bundesamt in seiner Unfallstatistik, dass die Zahl der Verkehrstoten in Deutschland bis Ende November um 10,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum fiel. Diese Entwicklung sei auch auf das durch die Corona-Pandemie bedingt geringere Verkehrsaufkommen zurückzuführen. Auch der European Transport Safety Council (ETSC) meldete ein niedrigeres Verkehrsaufkommen auf europäischen Straßen infolge der starken Einschränkung der Mobilität. In Deutschland erfasste das bundesweit erste Streckenradar zur Geschwindigkeitskontrolle bei Hannover, das mit Jenoptik-Technik arbeitet, seit Beginn des Betriebs im November 2019 bis Ende Juni 2020 über 1.000 Geschwindigkeitsverstöße, wie das Innenministerium Anfang Juli meldete. Mit Blick auf das Fahrverhalten und Unfallgeschehen würden die Ergebnisse ein deutliches Plus an Verkehrssicherheit zeigen; es habe keine schwerwiegenden Unfälle mehr gegeben. Im September genehmigte das Bundesverwaltungsgericht das Streckenradar endgültig, es sei rechtmäßig im Einsatz. In der Diskussion um mögliche sogenannte Rohmessdaten, die von deutschen Gutachtern zusätzlich zum Messwert aus dem standardisierten Messverfahren gefordert wurden, hat die Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) in Braunschweig im Frühjahr 2020 bekräftigt, dass solche Daten in keinem Messsystem zur Geschwindigkeitsmessung zur Verfügung gestellt werden dürfen. Software zu Messgeräten, die Rohmessdaten bis dato ausgaben, musste überarbeitet werden. Die Niederlande starteten Ende 2020 damit, die Nutzung von Mobiltelefonen beim Autofahren zu sanktionieren. Die Verstöße werden mittels smarterer Kameras und Kennzeichenlesesystemen erfasst.

In der [Bahnindustrie](#) setzte sich die Konsolidierung der Branche fort, um der Konkurrenz durch chinesische Unternehmen entgegenzuwirken. Im Februar 2020 wurde der Kauf von Bombardier Transportation durch das französische Unternehmen Alstom angekündigt, der im Januar 2021 abgeschlossen wurde. Dadurch entstand ein neuer Eisenbahntechnik-Konzern mit etwa 15 Mrd Euro Umsatz.

Die Corona-Pandemie führte zu einer massiven Krise in der internationalen [Luftfahrtindustrie](#), bei den Flugzeugbauern und Zulieferern. Infolge der Grenzschließungen und Reiseeinschränkungen mussten Airlines fertige Flugzeuge parken; sie bestellten weniger neue Flugzeuge oder stornierten bereits erteilte Aufträge. Überkapazitäten, Produktionsstopps, wachsender Kostendruck und unsichere Aussichten belasteten die gesamte Branche, vor allem aber mittelständische Zulieferer. Der Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie (BDLI) rechnete Ende 2020 mit einem Umsatzrückgang für die zivile Luftfahrt von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Anders als in Deutschland wurde in Frankreich ein Fonds gegründet, den

Staat und Industrie – hauptsächlich der Airbus-Konzern – tragen und der zum Beispiel die Finanzierung der Lagerbestände von Zulieferern ermöglicht. Bei den großen Flugzeugbauern gab es unterschiedliche Entwicklungen in den Auftrags- und Auslieferungsbilanzen: Boeing verzeichnete einen Rekordverlust und die schwächsten Erlöse seit rund 15 Jahren. Mit nur 157 Verkehrsflugzeugen fielen die Auslieferungen deutlich geringer aus als im firmeneigenen Rekordjahr 2018 mit 806 Auslieferungen. Belastet wurde das Geschäft von Boeing auch durch das seit März 2019 geltende Flugverbot für das Modell 737-Max. Ende 2020 erhielt Boeing nach einer Reihe technischer Änderungen und Software-Verbesserungen wieder die Starterlaubnis der US-Luftfahrtbehörde, in Europa zu Beginn des Jahres 2021. Der Flugzeughersteller Airbus dagegen profitierte davon, dass sich der Luftverkehr in China schnell wieder erholte und dafür kleinere Flugzeugtypen gebraucht wurden, die bis Ende 2020 nur Airbus liefern konnte. In Summe konnte Airbus 566 Flugzeuge ausliefern, was etwa ein Drittel weniger war als im Jahr 2019. Trotz der Nachfrage-Flaute, vor allem im Frühjahr 2020, erhielt Airbus im gesamten Jahr netto mehr Neubestellungen als Stornierungen.

In der deutschen [Sicherheits- und Wehrtechnikbranche](#) hat die deutsche Bundesregierung im Dezember 2020 den Rüstungsexportstopp für Saudi-Arabien um ein Jahr bis Ende 2021 verlängert und sogar noch verschärft. Bereits erteilte Genehmigungen, die bisher nur auf Eis lagen, werden widerrufen, mit Ausnahme von Zulieferungen für europäische Kooperationsprojekte. Der seit März 2018 geltende Stopp wurde bereits mehrfach verlängert und soll Lieferungen an alle unmittelbar am Krieg im Jemen beteiligten Länder, konkret Saudi-Arabien, unterbinden. Laut dem Bundeswirtschaftsministerium wurden 2020 dennoch Rüstungsexporte im Wert von 1,16 Mrd Euro an Länder genehmigt, die an Konflikten im Jemen oder in Libyen beteiligt sind. Mit Blick auf die Gesamtbilanz zeichnete sich bis Mitte Dezember 2020 ab, dass der Höchstwert der genehmigten Rüstungsexporte von 8,02 Mrd Euro aus 2019 in 2020 mit weniger als 6 Mrd Euro deutlich unterschritten wurde. Die USA haben im Januar 2021 bestätigt, dass Marokko das Patriot-Raketenabwehrsystem erwirbt.

## Rechtliche Rahmenbedingungen

Die [rechtlichen Rahmenbedingungen](#) für die Geschäftstätigkeit blieben 2020 im Wesentlichen konstant und hatten daher auch keinen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung des Jenoptik-Konzerns.

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Vergleich tatsächlicher und prognostizierter Geschäftsverlauf

Aufgrund der positiven Entwicklung des Auftragseingangs im 4. Quartal 2019 und des anhaltend guten Verlaufs des Halbleiterausüstungsgeschäfts prognostizierte das Jenoptik-Management mit der Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse im Februar 2020 für das Geschäftsjahr 2020 weiteres Wachstum. Diese Prognose wurde vom Vorstand im per 10. März 2020 erstellten Lagebericht des Geschäftsberichts 2019 konkretisiert. Mit Veröffentlichung der finalen Zahlen am 25. März wurden die Aussagen dann aufgrund der hohen Pandemiebedingten Unsicherheit unter Vorbehalt gestellt, da sich zu diesem Zeitpunkt noch nicht belastbar einschätzen ließ, in welchem Umfang die Ausbreitung des Corona-Virus das Geschäft von Jenoptik belasten würde. Zu diesem Zeitpunkt erwartete der Vorstand zumindest für das 1. Halbjahr deutliche Auswirkungen durch die Pandemie.

Aufgrund der gleich zu Beginn der Pandemie ergriffenen Gegenmaßnahmen sowie in Anbetracht eines erwarteten stärkeren 2. Halbjahres ging der Vorstand Anfang Mai für das Gesamtjahr 2020 davon aus, die zu diesem Zeitpunkt aktuelle durchschnittliche Markterwartung der Analysten beim Umsatz von etwa 800 Mio Euro und bei der nicht adjustierten EBITDA-Marge von rund 14,3 Prozent erfüllen zu können. Die initiierten Projekte zur Strukturanpassung, Effizienzsteigerung und dem Portfoliomanagement sollten darüber hinaus, spätestens ab 2021, weiter zu einer Beschleunigung des Wachstums und einer Verbesserung der Profitabilität des Konzerns beitragen.

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des 1. Halbjahres 2020 konkretisierte das Management den Jahresausblick und prognostizierte einen Umsatz von 770 bis 790 Mio Euro (ohne Berücksichtigung der Effekte aus dem erwarteten Erwerb von TRIOPTICS). Diese Prognose wurde unterstützt durch die ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Auswirkungen und ein erwartetes stärkeres 2. Halbjahr. Die um Effekte aus den initiierten Struktur- und Portfoliomaßnahmen adjustierte EBITDA-Marge sollte in einer Spanne von 14,5 bis 15,0 Prozent liegen. Als Voraussetzung für ein stärkeres 2. Halbjahr wurden zumindest leichte Erholungstendenzen in der Wirtschaft und ein Ausbleiben einer weiteren Corona-Welle gesehen.

Aufgrund der anhaltend schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und eines deutlich erhöhten Risikos weiterer einschneidender Maßnahmen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ging der Vorstand dann Mitte Oktober davon aus, für das Geschäftsjahr 2020 ohne TRIOPTICS einen Umsatz in einer Spanne von 730 bis 750 Mio Euro erzielen zu können. Nach einer weiteren Verbesserung der Ergebnisqualität im 3. Quartal gegenüber dem 2. Quartal wurde dagegen die adjustierte EBITDA-Marge am oberen Ende der bis dahin prognostizierten Spanne von 14,5 bis 15,0 Prozent gesehen. Inklusive des Umsatzbeitrags von TRIOPTICS in Höhe von rund 25 Mio Euro wurde für das Gesamtjahr 2020 dann Mitte November mit Veröffentlichung der Ergebnisse der ersten neun Monate 2020 ein Umsatz zwischen 755 und 775 Mio Euro und eine adjustierte EBITDA-Marge zwischen 15,0 bis 15,5 Prozent vor PPA-Effekten aus der Akquisition von TRIOPTICS erwartet.

Im Berichtsjahr erzielte der Jenoptik-Konzern mit 767,2 Mio Euro einen Umsatz, der in der nunmehr erwarteten Bandbreite lag.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2020 wurden umfangreiche Struktur- und Portfoliomaßnahmen ergriffen. Um deren Umfang transparent darzustellen und eine bessere Vergleichbarkeit zu den Vorjahreswerten zu gewährleisten, erfolgte seit Veröffentlichung der Ergebnisse des 1. Quartals der Ausweis einer adjustierten EBITDA-Marge, die auch für die interne Steuerung maßgeblich war. Die Adjustierungen ergeben sich aus Aufwendungen und Erträgen infolge von Standortoptimierungen, Restrukturierungen und Kostensenkungsprogrammen sowie durch Kosten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten. Die Vorjahreswerte wurden im Interesse einer besseren Vergleichbarkeit analog bereinigt. Ab der Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse wurde auch die Prognose für eine adjustierte EBITDA-Marge abgegeben. Die im Berichtsjahr erzielte adjustierte EBITDA-Marge inklusive der PPA-Effekte betrug 17,0 Prozent und vor PPA Effekten von 4,6 Mio Euro aus der Akquisition von TRIOPTICS 17,6 Prozent. Sie übertraf damit sowohl den zuletzt prognostizierten Wert (vor PPA-Effekten) als auch den Vorjahreswert von 16,5 Prozent. Im Geschäftsjahr 2020 wurde eine EBITDA-Marge von 14,6 Prozent vor Adjustierungen erzielt (i.Vj. 15,7 Prozent).

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Umsatz und EBITDA der Divisionen sowie deren prognostizierte Entwicklung sind in der untenstehenden Tabelle dargestellt. T30

Der Vorstand war zu Jahresbeginn 2020 beim Auftragseingang von einem deutlichen Anstieg ausgegangen. Auch diese Aussage wurde dann Ende März aufgrund der COVID-19-Pandemie unter Vorbehalt gestellt. Zum Jahresende lag der Auftragseingang 6,7 Prozent unter dem bereinigten Vorjahreswert bzw. 9,0 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Pandemie-bedingt ebenfalls unter Vorbehalt gestellt wurde die für die Cash-Conversion-Rate im März gegebene Prognose von etwas über 50 Prozent. Zum Jahresende 2020 lag die Cash-Conversion-Rate bei 55,8 Prozent (i. Vj. 57,7 Prozent) und damit über der 50-Prozent-Marke.

Bezüglich der Investitionen wurde erwartet, dass diese im Geschäftsjahr 2020 auf Vorjahresniveau liegen würden. Auch diese Prognose wurde aus den o.g. Gründen Ende März unter Vorbehalt gestellt. Die Investitionen betragen 47,3 Mio Euro und lagen damit unter dem Niveau von 2019.

## T30 Tatsächlicher und prognostizierter Geschäftsverlauf (in Mio EUR/bzw. laut Angabe)

Zielgröße	Stand Jahresende 2019	Prognose 2020	Stand Jahresende 2020	Veränderung in %
		Februar: Weiteres Wachstum		
		März: Wachstum im unteren einstelligen Prozentbereich <sup>1</sup>		
		August: 770 bis 790 Mio Euro		
		Oktober: 730 bis 750 Mio Euro		
		November: 755 bis 775 Mio Euro inkl. TRIOPTICS	767,2	-10,3
Umsatz	855,2			
Light & Optics	350,0	März: Stabile Entwicklung <sup>1</sup>	318,0	-9,2
Light & Production	228,9	März: Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich <sup>1</sup>	178,9	-21,8
Light & Safety	108,7	März: Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich <sup>1</sup>	114,0	4,9
VINCORION	164,8	März: Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich <sup>1</sup>	151,7	-7,9
Adjustierte EBITDA-Marge / Adjustierte EBITDA-Marge vor PPA TRIOPTICS	16,5 %	August: 14,5 bis 15,0% Oktober: am oberen Ende der prognostizierten Spanne		
		November: 15,0 bis 15,5 % vor PPA-Effekten aus Akquisition von TRIOPTICS	17,0 % / 17,6 %	
EBITDA/EBITDA-Marge	134,0 / 15,7 %	März: Wachstum/Marge ca. 16 Prozent <sup>1</sup>	111,6 / 14,6 %	-16,7
Light & Optics	69,8	März: Deutlicher Anstieg <sup>1</sup>	68,6	-1,8
Light & Production	25,8	März: Wachstum stärker als beim Umsatz <sup>1</sup>	7,9	-69,4
Light & Safety	18,8	März: Leichter Anstieg <sup>1</sup>	22,3	18,8
VINCORION	24,2	März: Wachstum wie beim Umsatz <sup>1</sup>	16,6	-31,2
Auftragseingang	812,6	März: Deutlich über Vorjahr <sup>1</sup>	739,4	-9,0
Cash-Conversion-Rate	57,7 %	März: Etwas über 50 Prozent <sup>1</sup>	55,8 %	
Investitionen <sup>2</sup>	55,6	März: Auf Vorjahresniveau <sup>1</sup>	47,3	-15,0

<sup>1</sup> unter Vorbehalt gestellt

<sup>2</sup> ohne Finanzanlageinvestitionen

## Ertragslage

In den Tabellen des Lageberichts, die wichtige Kennzahlen nach Segmenten aufgliedern, sind in der Position „Sonstige“ das Corporate Center, die Immobilien sowie die Konsolidierungseffekte enthalten.

### Effekte aus Struktur- und Portfoliomaßnahmen

Im Rahmen der geplanten strategischen Entwicklung von Jenoptik hat der Vorstand eine Reihe von Struktur- und Portfoliomaßnahmen initiiert. Ziel dieser Maßnahmen ist es, mittel- und langfristig das Wachstum zu beschleunigen bzw. die Profitabilität zu steigern. Zur transparenteren Darstellung dieser Maßnahmen werden sowohl für den Konzern als auch für die Segmente ergänzend EBITDA, EBIT und Free Cashflow adjustiert berichtet. Die Adjustierungen für die Struktur- und Portfoliomaßnahmen ergeben sich aus Aufwendungen und Erträgen in Folge von Standortoptimierungen (zum Beispiel die Zusammenlegung, Konsolidierung oder Schließung von Standorten), Restrukturierungen und Kostensenkungsprogrammen sowie durch Kosten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden auch die Werte der Vorjahresperiode angepasst. Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den operativen Geschäftsverlauf einschließlich der Effekte aus den eingeleiteten Maßnahmen zu deren Eindämmung werden von den Adjustierungen im EBITDA, EBIT und Free Cashflow nicht erfasst.

### Wechsel der Konsolidierungsmethode für die HILLOS GmbH seit 1.1.2020

Die HILLOS GmbH wurde ab dem Geschäftsjahr 2020 als Joint Venture (vormals Joint Operation) qualifiziert und wird daher nicht mehr quotal einbezogen. Somit werden zum Beispiel der Auftragseingang sowie der Umsatz- und Ergebnisbeitrag nicht

mehr anteilig in einzelnen Positionen des Konzernabschlusses erfasst. Der wirtschaftliche Erfolg des Joint Ventures wird nunmehr in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Um dennoch eine Vergleichbarkeit der Angaben zu gewährleisten, wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht um die Beiträge der HILLOS GmbH beim Umsatz, Auftragseingang und -bestand sowie bei den Mitarbeitern bereinigt.

**Ertragslage.** Auch in den aktuell anspruchsvollen Zeiten verfügt Jenoptik über ein in Teilen krisenresistentes Geschäftsmodell und eine gute finanzielle und bilanzielle Aufstellung.

Zum Zeitpunkt der Berichterstattung im März 2021 waren alle Fertigungsstandorte geöffnet und produzierten. Das operative Geschäft verlief von Januar bis Anfang März 2020 wie erwartet. Seit Ende März waren allerdings deutliche Auswirkungen der Corona-Pandemie und die weiter zunehmende Verunsicherung in der Automobilindustrie spürbar, die im 2. Quartal den Geschäftsverlauf in diesem Bereich erschwert haben. Die anhaltend schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung setzte sich auch im 2. Halbjahr insbesondere im klassischen Automobilgeschäft, aber auch in Teilen der Luftfahrt, Biophotonics und Industrial Solutions fort. Gut entwickelt haben sich die Geschäfte mit unseren öffentlichen Auftraggebern im Bereich Verkehrssicherheitstechnik sowie das Geschäft mit der Halbleitersausrüstungsindustrie.

Im Jahresverlauf stieg die Dynamik allerdings leicht an, und das umsatzstärkste Quartal sowohl des abgelaufenen Geschäftsjahres 2020 als auch des Vorjahres war das 4. Quartal mit 262,2 Mio Euro (i. Vj. bereinigt 255,7 Mio Euro). Wachstum kam 2020 aus der Division Light & Safety, alle anderen Divisionen verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzrückgang. In der Division Light & Optics blieb die Nachfrage im Bereich der Halbleitersausrüstung auch während der Corona-

## T31 Umsätze nach Segmenten (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern (bereinigt) <sup>1</sup>	767,2	837,0	-8,3
Konzern	767,2	855,2	-10,3
Light & Optics (bereinigt) <sup>1</sup>	318,0	331,8	-4,2
Light & Optics	318,0	350,0	-9,2
Light & Production	178,9	228,9	-21,8
Light & Safety	114,0	108,7	4,9
VINCORION	151,7	164,8	-7,9
Sonstige	4,5	2,8	60,6

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Pandemie auf einem hohen Niveau, die Konsolidierung von TRIOPTICS im 4. Quartal leistete ebenfalls einen positiven Umsatzbeitrag. Die schwache Entwicklung in den Geschäftsfeldern Biophotonics und Industrial Solutions führte jedoch insgesamt zu geringeren Erlösen. Die Division Light & Production verzeichnete aufgrund der Corona-Pandemie und struktureller Themen in der Automobilindustrie einen signifikanten Rückgang. Das Geschäft mit unseren öffentlichen Auftraggebern der Division Light & Safety verlief wie erwartet positiv. Die Division VINCORION lag unter anderem aufgrund eines schwächeren Luftfahrt-Geschäftes unter Vorjahresniveau.

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte der Jenoptik-Konzern einen Umsatz von 767,2 Mio Euro, der vor allem Corona-bedingt und trotz der Akquisition von TRIOPTICS 8,3 Prozent unter dem hohen Niveau des Vorjahres lag (i. Vj. bereinigt 837,0 Mio Euro). Der Umsatzbeitrag der 2020 akquirierten Unternehmen belief sich auf insgesamt 47,2 Mio Euro. Die Gesamtumsätze der HILLOS GmbH in Höhe von 18,2 Mio Euro wurden im Vorjahresumsatz der Division Light & Optics bereinigt. T31

Regional betrachtet war der Umsatz fast in allen Regionen rückläufig, lediglich der asiatisch/pazifische Raum konnte

Wachstum aufzeigen. Europa (ohne Deutschland) verzeichnete einen Umsatzrückgang von 1,5 Prozent, der auf eine schwächere Nachfrage in allen Divisionen außer Light & Safety zurückzuführen ist. Der Anteil am Konzernumsatz überstieg allerdings aufgrund der guten Nachfrage im Markt für Verkehrssicherheitstechnik sowie durch den Erwerb von INTEROB mit 29,5 Prozent sogar das hohe Niveau des Vorjahres (i. Vj. bereinigt 27,4 Prozent). In Amerika ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr vor allem aufgrund einer Corona-bedingt schwächeren Nachfrage aus der Automobilindustrie bereinigt um 18,0 Prozent zurück. Der Umsatz im Raum Asien/Pazifik stieg um 8,8 Prozent, vor allem infolge stärkerer Umsatzbeiträge der Divisionen Light & Optics sowie Light & Safety, aber auch in Zusammenhang mit der Akquisition von TRIOPTICS. Mit 552,5 Mio Euro erzielte Jenoptik im abgelaufenen Geschäftsjahr 72,0 Prozent des Umsatzes im Ausland (i. Vj. bereinigt 603,3 Mio Euro bzw. 72,1 Prozent). In Deutschland reduzierten sich die Umsätze um 8,1 Prozent. Ursächlich war auch hier eine rückläufige Nachfrage in den Bereichen Automotive, Biophotonics und Luftfahrt, die nur zum Teil durch die weiterhin starke Nachfrage nach Verkehrssicherheits- und Automationslösungen sowie die Konsolidierung der TRIOPTICS-Gruppe in die Light & Optics im 4. Quartal 2020 kompensiert werden konnte. T32 T33



Weitere Informationen zur Umsatzentwicklung der Divisionen siehe Segmentbericht

## T32 Umsätze nach Regionen (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	767,2	855,2	-10,3
Deutschland	214,7	234,0	-8,2
Europa	226,1	246,0	-8,1
Amerika	195,5	239,7	-18,4
Asien/Pazifik	105,8	97,2	8,8
Mittlerer Osten/Afrika	25,2	38,3	-34,1

## T33 Umsätze nach Regionen bereinigt<sup>1</sup> (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	767,2	837,0	-8,3
Deutschland	214,7	233,7	-8,1
Europa	226,1	229,6	-1,5
Amerika	195,5	238,3	-18,0
Asien/Pazifik	105,8	97,2	8,8
Mittlerer Osten/Afrika	25,2	38,3	-34,1

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

Den größten Umsatzanteil erwirtschaftete der Konzern mit 29,7 Prozent 2020 erneut im Zielmarkt Automotive & Maschinenbau, auch wenn dieser im Vergleich zum Vorjahr deutlich geringer ausfiel (i.Vj. bereinigt 35,5 Prozent). Der Umsatzanteil im Bereich Sicherheits- & Wehrtechnik (Komponentengeschäft) blieb mit 19,0 Prozent (i.Vj. bereinigt 19,0 Prozent) auf Vorjahresniveau. Auf 21,8 Prozent zugelegt haben die Umsätze mit der Halbleitersausrüstungsindustrie (i.Vj. bereinigt 20,1 Prozent). Auch der Markt für Medizintechnik hatte unter COVID-19 zu leiden, da in den Kliniken planbare Eingriffe sowie generell Therapiestarts im Zuge der Pandemie-Bekämpfung verschoben wurden. Die Umsätze reduzierten sich auf 5,0 Prozent (i.Vj. bereinigt 5,8 Prozent). Der Umsatzanteil im neuen, durch die Konsolidierung der TRIOPTICS im September 2020 hinzugekommenen Marktsegment „Unterhaltungs- und -elektronikfertigung“ betrug 2,9 Prozent. Im Geschäftsjahr 2020 entfielen 19,2 Prozent des Konzernumsatzes auf unsere Top-3-Kunden (i.Vj. bereinigt 17,7 Prozent). T34 T35

Die **Umsatzkosten** reduzierten sich um 10,4 Prozent auf 505,0 Mio Euro und damit etwas stärker als der Umsatz (i.Vj. 563,4 Mio Euro). Ursächlich hierfür waren neben einer besseren Auslastung der Fertigungskapazitäten in den photonischen Divisionen sowie allgemeinen Kosteneinsparungen niedrigere Umsatzkosten im Rahmen der Projektabrechnungen zum Jahresende. In den Umsatzkosten enthalten sind zudem Aufwendungen für Entwicklungen im Kundenauftrag von insgesamt 16,3 Mio Euro (i.Vj. 20,4 Mio Euro), denen entsprechende Umsatzerlöse gegenüberstanden. T36

Das Bruttoergebnis vom Umsatz blieb volumenbedingt mit 262,2 Mio Euro unter dem Vorjahresniveau von 291,8 Mio Euro. Die **Bruttomarge** stieg infolge der geringeren Umsatzkosten mit 34,2 Prozent leicht über den Vorjahreswert (i.Vj. 34,1 Prozent).

Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** lagen 2020 mit 43,7 Mio Euro auf Vorjahresniveau (i.Vj. 44,1 Mio Euro). Der Anteil der F+E-Kosten am Umsatz erhöhte sich damit leicht auf

## T34 Umsätze nach Zielmärkten (in Mio EUR und in Prozent vom Gesamtumsatz)


	2020		2019	
	Mio EUR	Prozent	Mio EUR	Prozent
Automotive & Maschinenbau	227,8	29,7 %	296,8	34,7 %
Halbleitersausrüstungsindustrie	167,6	21,8 %	168,2	19,7 %
Sicherheits- & Wehrtechnik	145,8	19,0 %	159,3	18,6 %
Luftfahrt & Verkehr	143,1	18,7 %	148,7	17,4 %
Medizintechnik	38,1	5,0 %	48,4	5,7 %
Unterhaltungs- und -elektronikfertigung	22,2	2,9 %	0,0	0,0 %
Sonstige	22,7	3,0 %	33,7	3,9 %
<b>Gesamt</b>	<b>767,2</b>	<b>100,0 %</b>	<b>855,2</b>	<b>100,0 %</b>

## T35 Umsätze nach Zielmärkten bereinigt<sup>1</sup> (in Mio EUR und in Prozent vom Gesamtumsatz)

	2020		2019	
	Mio EUR	Prozent	Mio EUR	Prozent
Automotive & Maschinenbau	227,8	29,7 %	296,8	35,5 %
Halbleitersausrüstungsindustrie	167,6	21,8 %	168,2	20,1 %
Sicherheits- & Wehrtechnik	145,8	19,0 %	159,3	19,0 %
Luftfahrt & Verkehr	143,1	18,7 %	148,7	17,8 %
Medizintechnik	38,1	5,0 %	48,4	5,8 %
Unterhaltungs- und -elektronikfertigung	22,2	2,9 %	0,0	0,0 %
Sonstige	22,7	3,0 %	15,5	1,9 %
<b>Gesamt</b>	<b>767,2</b>	<b>100,0 %</b>	<b>837,0</b>	<b>100,0 %</b>

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

5,7 Prozent (i.Vj. 5,2 Prozent). Die F+E-Leistung inkl. der Entwicklungen im Kundenauftrag blieb mit 69,0 Mio Euro in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (i.Vj. 68,4 Mio Euro). 


Im Zusammenhang mit den Corona-bedingten Reisebeschränkungen, stornierten Messen sowie geringeren Personalaufwendungen reduzierten sich die **Vertriebskosten** 2020 um 3,3 Prozent auf 86,4 Mio Euro (i.Vj. 89,3 Mio Euro). Die Vertriebskostenquote lag, bedingt durch die Fixkosten und den niedrigeren Umsatz, mit 11,3 Prozent leicht über dem Vorjahresniveau (i.Vj. 10,4 Prozent).

Die **allgemeinen Verwaltungskosten** betragen 61,8 Mio Euro (i.Vj. 60,5 Mio Euro). Die Steigerung ist auf die erstmalige Einbeziehung von TRIOPTICS und INTEROB zurückzuführen. Organisch betrachtet sind die Verwaltungskosten sogar gesunken, hier konnten höhere Personalkosten infolge von Tarifanpassungen durch Zuwendungen für Kurzarbeit kompensiert werden. Die Verwaltungskostenquote stieg auf 8,0 Prozent (i.Vj. 7,1 Prozent).

Die **Wertminderungserträge und -aufwendungen** im Zusammenhang mit der Bewertung von Forderungen waren mit einem Saldo in Höhe von 3,9 Mio Euro insgesamt positiv (i.Vj. minus 2,7 Mio Euro). Ursächlich hierfür ist im Wesentlichen ein verstärkter Fokus auf das Forderungsmanagement, der zu einem deutlichen Rückgang überfälliger Forderungen und damit auch zu einem Rückgang pauschalierter Einzelwertberichtigungen führte.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** lagen mit 20,6 Mio Euro über dem Vorjahreswert von 16,8 Mio Euro, insbesondere aufgrund von Gewinnen aus Anlagenabgängen und leicht erhöhten Währungsgewinnen von 8,1 Mio Euro (i.Vj. 7,0 Mio Euro).

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** beliefen sich auf 35,6 Mio Euro (i.Vj. 23,0 Mio Euro). Sie enthielten unter anderem Aufwendungen für Konzernprojekte, Struktur- und Portfoliomaßnahmen, Kosten im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen sowie Wertminderungen auf Anlagevermögen. Die Währungsverluste überstiegen mit 10,1 Mio Euro den Vorjahreswert (i.Vj. 9,1 Mio Euro).

Im Saldo lagen die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen bei minus 15,0 Mio Euro (i.Vj. minus 6,2 Mio Euro). 

Bedingt durch den Umsatzrückgang reduzierte sich das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen inkl. Wertminderungen und Wertaufholungen (EBITDA)** auf adjustiert 130,7 Mio Euro und lag damit um 5,3 Prozent unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von adjustiert 138,0 Mio Euro. Die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Funktionskosten enthaltenen Effekte aus Struktur- und Portfoliomaßnahmen betragen dabei insgesamt minus 19,1 Mio Euro (i.Vj. minus 4,0 Mio Euro). Davon entfallen minus 11,4 Mio Euro auf Restrukturierung/Standortoptimierung, minus 4,0 Mio Euro auf Kosten senkungsprogramme und minus 3,6 Mio Euro auf Kosten für M&A-Aktivitäten. In Summe führten diese Effekte zusammen mit



Nähere Informationen zu Forschung und Entwicklung siehe Seite 92



Detaillierte Angaben zur Zusammensetzung der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen siehe Anhang Seite 178 sowie Gesamtergebnisrechnung Seite 154

### T36 Wesentliche Posten der Gesamtergebnisrechnung (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatzkosten	505,0	563,4	-10,4
F+E-Kosten	43,7	44,1	-0,9
Vertriebskosten	86,4	89,3	-3,3
Verwaltungskosten	61,8	60,5	2,0
Wertminderungserträge und -aufwendungen	3,9	-2,7	k. A.
Sonstige betriebliche Erträge	20,6	16,8	22,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	35,6	23,0	54,5

### T37 ROCE (in Mio EUR)

	2020	2019
Langfristig unverzinsliches Vermögen	569,6	451,1
Kurzfristig unverzinsliches Vermögen	381,8	368,0
Unverzinsliches Fremdkapital	-249,2	-213,3
Durchschnittlich gebundenes Kapital	702,2	605,8
EBIT	59,3	88,9
ROCE (in Prozent)	8,4	14,7



Informationen zum Segment-EBITDA siehe im Segmentbericht ab Seite 119

dem Umsatzrückgang zu einer deutlichen Reduktion des nicht adjustierten EBITDA im Vergleich zum Vorjahr auf 111,6 Mio Euro (i.Vj. 134,0 Mio Euro). Die 2020 erworbenen Unternehmen trugen insgesamt 6,0 Mio Euro inkl. PPA-Effekten von minus 4,6 Mio Euro zum Ergebnis bei. Staatliche Unterstützungsleistungen vor allem im Ausland sowie die Nutzung von Kurzarbeit wurden in Höhe von 12,5 Mio Euro in Anspruch genommen. Insbesondere in Folge niedriger als erwarteter Umsatzkosten in den photonischen Divisionen erhöhte sich die adjustierte EBITDA-Marge inkl. TRIOPTICS auf 17,0 Prozent und vor PPA-Effekten auf 17,6 Prozent (i.Vj. adjustiert 16,5 Prozent). Die EBITDA-Marge inklusive der genannten Adjustierungen und der PPA-Effekte betrug 14,6 Prozent. T38 T39

Auch beim EBITDA nahm die Dynamik im Jahresverlauf deutlich zu. Nach 13,6 Mio Euro im 1. Quartal 2020 und 24,3 Mio Euro im 2. Quartal stieg das EBITDA im 3. Quartal auf 28,8 Mio Euro und im 4. Quartal sogar auf 45,0 Mio Euro (adjustiertes EBITDA Q1: 17,3 Mio Euro; Q2: 24,9 Mio Euro; Q3: 31,7 Mio Euro; Q4: 56,8 Mio Euro).

Adjustiert um Effekte aus Struktur- und Portfoliomaßnahmen in Höhe von insgesamt 19,4 Mio Euro lag das EBIT (Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern) mit insgesamt 78,8 Mio Euro mit 15,6 Prozent ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert (i.Vj. adjustiert 93,4 Mio Euro). Die adjustierte EBIT-Marge des Konzerns verringerte sich somit auf 10,3 Prozent (i.Vj. adjustiert 11,2 Prozent). Im Konzern-EBIT enthalten ist das operative Ergebnis der 2020 erworbenen Unternehmen in Höhe von minus 0,7 Mio Euro, inklusive der Effekte aus der Kaufpreisallokation von minus 10,2 Mio Euro. T40 T41

Infolge der Unternehmenserwerbe und den damit verbundenen akquirierten Vermögenswerten sowie des geringeren EBIT reduzierte sich zum 31. Dezember 2020 auch der ROCE (Return on Capital Employed) des Konzerns auf 8,4 Prozent (i.Vj. 14,7 Prozent). Jenoptik berichtet diese Kennzahl inklusive der Geschäfts- oder Firmenwerte und vor Steuern. Die Berechnung des ROCE ist im Kapitel Steuerungssystem auf Seite 90 erläutert und in der folgenden Tabelle dargestellt. Das durchschnittlich gebundene Kapital errechnet sich als Durchschnitt der Monatsendwerte im Betrachtungszeitraum. T37

## T38 EBITDA (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	111,6	134,0	-16,7
Light & Optics	68,6	69,8	-1,8
Light & Production	7,9	25,8	-69,4
Light & Safety	22,3	18,8	18,8
VINCORION	16,6	24,2	-31,2
Sonstige	-3,8	-4,6	17,5

## T39 EBITDA (adjustiert)<sup>1</sup> (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	130,7	138,0	-5,3
Light & Optics	72,7	71,7	1,4
Light & Production	15,8	25,8	-38,9
Light & Safety	22,7	18,8	20,9
VINCORION	20,6	24,2	-14,6
Sonstige	-1,1	-2,5	54,1

<sup>1</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104) inklusive PPA-Effekten von minus 4,6 Mio Euro

## T40 EBIT (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	59,3	88,9	-33,3
Light & Optics	52,1	57,9	-10,0
Light & Production	-4,8	14,5	k.A.
Light & Safety	15,2	11,7	30,3
VINCORION	9,7	17,4	-44,3
Sonstige	-12,9	-12,5	-2,9

## T41 EBIT (adjustiert)<sup>1</sup> (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	78,8	93,4	-15,6
Light & Optics	56,6	60,2	-6,0
Light & Production	3,1	14,5	-78,8
Light & Safety	15,6	11,7	33,8
VINCORION	13,7	17,4	-21,3
Sonstige	-10,2	-10,4	1,7

<sup>1</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104)



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Insbesondere höhere Zinsaufwendungen aufgrund einer gestiegenen Verschuldung und infolge der vorgenommenen Barwert-Aufzinsungen von Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben sowie Währungsverluste aus der Bewertung von Darlehen zur Konzernfinanzierung führten dazu, dass sich der Saldo aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen verschlechterte und das Finanzergebnis belastete. In den Finanzerträgen enthalten ist die Ausschüttung einer Immobiliengesellschaft. Das Finanzergebnis verringerte sich in der Folge auf insgesamt minus 6,1 Mio Euro (i.Vj. minus 3,7 Mio Euro).

Das geringere EBIT spiegelte sich auch im Ergebnis vor Steuern wider, das mit insgesamt 53,2 Mio Euro um 37,5 Prozent deutlich unter dem Vorjahreswert lag (i.Vj. 85,2 Mio Euro).

Die laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lagen mit 8,4 Mio Euro ebenfalls unter dem Niveau des Vorjahres (i.Vj. 11,4 Mio Euro). Davon entfallen 5,1 Mio Euro (i.Vj. 8,4 Mio Euro) auf das Inland und 3,3 Mio Euro (i.Vj. 3,0 Mio Euro) auf das Ausland. Der Rückgang im Inland ist auf das geminderte inländische Einkommen im Berichtszeitraum zurückzuführen.

Die liquiditätswirksame Steuerquote des Jenoptik-Konzerns, das Verhältnis zwischen den laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und dem Ergebnis vor Steuern, erhöhte sich aufgrund des gesunkenen inländischen Anteils des zu versteuernden Einkommens auf 15,8 Prozent (i.Vj. 13,3 Prozent), lag aber aufgrund des Inlandsergebnisses und der im Inland anrechenbaren Verlustvorträge auf einem für deutsche Unternehmen vergleichsweise niedrigen Niveau.

Der nicht zahlungswirksame latente Steueraufwand betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 2,1 Mio Euro (i.Vj. 6,2 Mio Euro). Der Rückgang resultiert überwiegend aus einer geminderten Inanspruchnahme des inländischen steuerlichen Verlustvortrags sowie erhöhtem latenten Steuerertrag aus Effekten aus Kaufpreisalokationen von Unternehmenserwerben. Die Konzernsteuerquote belief sich damit auf 19,7 Prozent (i.Vj. 20,6 Prozent), die Ertragsteuern auf insgesamt minus 10,5 Mio Euro (i.Vj. minus 17,6 Mio Euro).



Für detaillierte Informationen zum Thema Steuern siehe Anhang

## T42 Auftragseingang (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern (bereinigt) <sup>1</sup>	739,4	792,7	-6,7
Konzern	739,4	812,6	-9,0
Light & Optics (bereinigt) <sup>1</sup>	339,5	304,7	11,4
Light & Optics	339,5	324,7	4,6
Light & Production	157,8	199,3	-20,8
Light & Safety	92,3	107,9	-14,5
VINCORION	145,2	177,9	-18,4
Sonstige	4,5	2,8	60,6

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

## T43 Auftragsbestand (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern (bereinigt) <sup>1</sup>	460,1	464,7	-1,0
Konzern	460,1	466,1	-1,3
Light & Optics (bereinigt) <sup>1</sup>	178,0	143,5	24,0
Light & Optics	178,0	144,9	22,8
Light & Production	75,8	81,6	-7,1
Light & Safety	46,0	69,9	-34,2
VINCORION	160,3	169,7	-5,6

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

## T44 Kontrakte (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	42,3	49,9	-15,3
Light & Optics	12,6	12,4	2,0
Light & Production	0	0	0
Light & Safety	8,9	12,6	-29,5
VINCORION	20,8	24,9	-16,7

## T45 Book-to-Bill-Rate

	2020	2019
Konzern (bereinigt) <sup>1</sup>	0,96	0,95
Konzern	0,96	0,95
Light & Optics (bereinigt) <sup>1</sup>	1,07	0,92
Light & Optics	1,07	0,93
Light & Production	0,88	0,87
Light & Safety	0,81	0,99
VINCORION	0,96	1,08

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH



Ausführliche Informationen zum Auftragseingang der Divisionen siehe Segmentbericht Seite 119

Jenoptik erwirtschaftete 2020 ein um 36,8 Prozent verringertes **Ergebnis nach Steuern** von 42,7 Mio Euro (i. Vj. 67,6 Mio Euro). Das Ergebnis der Aktionäre lag mit 41,8 Mio Euro unter dem Vorjahreswert von 67,7 Mio Euro, auch das Ergebnis je Aktie reduzierte sich mit 0,73 Euro gegenüber dem Vorjahreswert von 1,18 Euro je Aktie deutlich.

Die Nachfrage entwickelte sich trotz der anhaltend schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erfreulich und steigerte sich im Jahresverlauf von 122,2 Mio Euro im 2. Quartal über 177,0 Mio Euro im 3. auf 228,5 Mio Euro im 4. Quartal 2020. Im gesamten Berichtszeitraum verringerte sich der **Auftragseingang** unter anderem infolge der Corona-Pandemie allerdings aufgrund von Projektverschiebungen und einer größeren Stornierung auf insgesamt 739,4 Mio Euro (i. Vj. bereinigt 792,7 Mio Euro), ein Rückgang von 6,7 Prozent. Davon kamen 47,3 Mio Euro von TRIOPTICS und INTEROB. Für 2019 wurden Aufträge der HILLOS GmbH in Höhe von 19,9 Mio Euro bereinigt. T42

Der Auftragseingang fiel zudem geringer aus als der erzielte Umsatz im Geschäftsjahr. Die **Book-to-Bill-Rate** erhöhte sich leicht auf 0,96 (i. Vj. bereinigt 0,95 bzw. 0,95). T45 G15

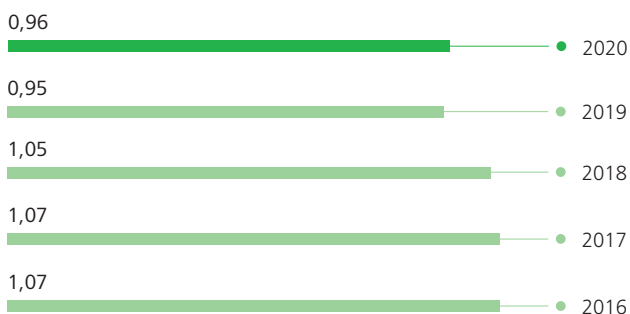
Die Division Light & Optics verzeichnete 2020 eine anhaltend gute Nachfrage aus der Halbleitersausrüstungsindustrie und durch die Konsolidierung von TRIOPTICS im 4. Quartal 2020 einen Auftragseingang, der sogar über Vorjahresniveau lag. Die Division Light & Production, die im September einen Großauftrag aus der Automobilindustrie verbuchen konnte, lag allerdings aufgrund der anhaltenden Marktunsicherheit und der Corona-Pandemie im kumulierten Berichtszeitraum unter Vor-

jahresniveau, trotz der Akquisition von INTEROB. Die Division Light & Safety erzielte projektbedingt weniger Aufträge und auch VINCORION verzeichnete einen Auftragseingang unter Vorjahresniveau, aufgrund einer schwächeren Nachfrage im Bereich Aviation. T43

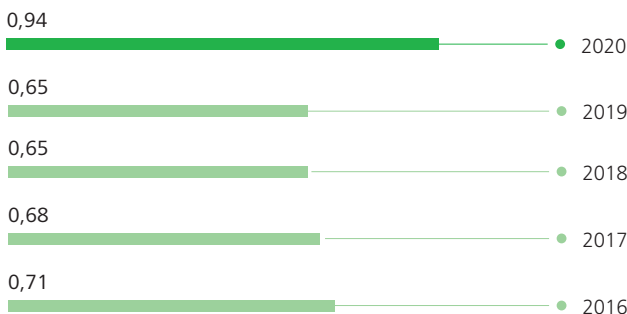
Der **Auftragsbestand** erreichte zum Jahresende 2020 mit 460,1 Mio Euro annähernd das gute Niveau des Vorjahres (31.12.2019: bereinigt 464,7 Mio Euro). Von diesem Auftragsbestand werden 78,5 Prozent (i. Vj. bereinigt 68,0 Prozent) im Jahr 2021 zu Umsatz führen. In Verbindung mit der erfreulichen Auftragsentwicklung im 4. Quartal 2020, der gut gefüllten Projekt-Pipeline und des anhaltend vielversprechenden Verlaufs im Halbleitersausrüstungsgeschäft ist dies eine solide Basis für weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2021, zu dem neben organischem Wachstum auch die erstmals ganzjährig konsolidierte TRIOPTICS wesentlich beitragen wird. T43

Darüber hinaus bestanden **Kontrakte** in Höhe von erwarteten 42,3 Mio Euro (31.12.2019: 49,9 Mio Euro). Bei Kontrakten handelt es sich um Verträge bzw. Rahmenvereinbarungen mit Kunden, deren genaue Höhe und Eintrittszeitpunkt noch nicht exakt angegeben werden können. Der Rückgang in den Kontrakten ist durch Umbuchungen in den Auftragseingang bzw. Korrekturen begründet. T44

## G15 Entwicklung der Book-to-Bill-Rate



## G16 Verschuldungsgrad



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

## Finanzlage

COVID-19 wirkte sich im Geschäftsjahr 2020 auf die operative Tätigkeit der Jenoptik-Gesellschaften und somit auf die Konzernbilanz und der Konzernkapitalflussrechnung aus. Trotz der Corona-bedingten Herausforderungen und der mit den Akquisitionen gestiegenen Verschuldung hat der Konzern weiterhin eine komfortable Liquiditätssituation. So gelang es Jenoptik, im Geschäftsjahr 2020 trotz fehlender Ergebnisbeiträge den Free Cashflow auf einem guten Niveau zu halten.

### Grundsätze des Finanzmanagements

Der Zentralbereich Treasury plant den Bedarf und steuert die Bereitstellung liquider Mittel innerhalb des Konzerns. Auf Basis einer mehrjährigen Finanzplanung und quartalsweiser Forecasts werden die finanzielle Flexibilität und die Zahlungsfähigkeit des Konzerns zu jeder Zeit gewährleistet. Ein Cashpooling-System stellt zudem die Liquiditätsversorgung aller wesentlichen Gesellschaften in Europa und Nordamerika sicher. Gesellschaften, die nicht in das Cashpooling-System integriert sind, werden in der Regel über konzerninterne Darlehen oder in Ausnahmefällen über Kreditlinien bei lokalen Banken mit Liquidität versorgt. Seit 2019 nutzt Jenoptik zudem ein Programm zum Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (sog. Factoring). Damit steht dem Konzern ein zusätzliches Instrument zur Liquiditäts- und Working-Capital-Steuerung zur Verfügung. Der Umfang dieses Instruments ist auf 25 Mio Euro begrenzt.

Vor allem mit Devisentermingeschäften sichert Jenoptik Aufträge und konzerninterne Darlehensforderungen in Fremdwährung ab und reduziert so die Auswirkungen von Wechselkurschwankungen auf Ergebnis und Cashflow. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Sicherung des operativen Geschäfts sowie betriebsnotwendiger Finanztransaktionen eingesetzt.

Aufgrund der genannten Maßnahmen, des bestehenden Konsortialkredits, der noch verbliebenen Schuldscheindarlehen, der zur Jahresmitte abgeschlossenen Brückenfinanzierung sowie des vorhandenen Zahlungsmittelbestands war im abgelaufenen Geschäftsjahr die Liquiditätsversorgung aller Konzerngesellschaften zu jedem Zeitpunkt sichergestellt.

### Kapitalstruktur und Finanzierungsanalyse

Mit einer weiterhin sehr guten Eigenkapitalquote von 51,5 Prozent zum 31. Dezember 2020 und einer Nettoverschuldung von 201,0 Mio Euro verfügt der Konzern über eine solide und tragfähige Finanzierungsstruktur und gesunde Bilanzrelationen. Dies gibt Jenoptik die Flexibilität sowie den finanziellen Spielraum, um das künftige organische Wachstum und eventuelle Akquisitionen zu finanzieren und so die internationale Wachstumsstrategie umzusetzen.

Die ausgegebenen Schuldscheindarlehen über 69,0 Mio Euro haben eine Laufzeit bis April 2022. Aktuell plant der Konzern, neue Schuldscheine mit einem Volumen von mindestens 200 Mio Euro auszugeben und anschließend die bisher nicht in Anspruch genommene Brückenfinanzierung in Höhe von 300 Mio Euro zu beenden. Zudem kann Jenoptik noch bis März 2022 über einen Konsortialkredit von 230,0 Mio Euro verfügen. Für diesen zum Bilanzstichtag mit ca. 120 Mio EUR in Anspruch genommenen Konsortialkredit wurden Financial Covenants vereinbart, die Jenoptik einhält. Eine Verlängerung und Volumenausweitung des Konsortialkredits ist für das zweite Halbjahr 2021 geplant.

Neben den Zahlungsmitteln von 63,4 Mio Euro und kurzfristigen Finanzanlagen von 4,9 Mio Euro kann der Konzern auf ein ungenutztes Volumen aus den o. g. Rahmenkreditverträgen in Höhe von insgesamt mehr als 400 Mio Euro zurückgreifen. Somit standen Jenoptik Ende 2020 über 450 Mio Euro für Maßnahmen zur Unternehmensentwicklung zur Verfügung.



Weitere Informationen siehe Anhang Seite 216

77

Zusammengefasster Lagebericht

152



Weitere Informationen zum Factoring siehe Anhang Seite 196

## T46 Netto- und Bruttoverschuldung (in Mio EUR)

	2020	2019	2018	2017	2016
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	138,4	122,6	111,4	108,6	120,5
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	130,9	37,0	10,1	19,3	4,1
<b>Bruttoverschuldung</b>	<b>269,3</b>	<b>159,6</b>	<b>121,5</b>	<b>127,9</b>	<b>124,6</b>
abzüglich kurzfristige Finanzanlagen	4,9	69,7	59,5	64,6	50,5
abzüglich Zahlungsmittel	63,4	99,0	89,3	132,3	92,0
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>201,0</b>	<b>-9,1</b>	<b>-27,2</b>	<b>-69,0</b>	<b>-17,9</b>

2020 erhöhten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten des Konzerns auf 138,4 Mio Euro (31.12.2019: 122,6 Mio Euro). Der Bilanzposten enthielt Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 90,7 Mio Euro (31.12.2019: 72,2 Mio Euro) sowie Leasingverbindlichkeiten von 47,7 Mio Euro (31.12.2019: 50,4 Mio Euro).

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich deutlich durch die Nutzung des Konsortialkredits auf 130,9 Mio Euro (31.12.2019: 37,0 Mio Euro). Ende 2020 betrug der Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten an den Finanzverbindlichkeiten von Jenoptik rund 51 Prozent (31.12.2019: 77 Prozent).

Der Verschuldungsgrad lag am Jahresende 2020 bei 0,94 (31.12.2019: 0,65). Grund dafür war eine signifikante Zunahme des Fremdkapitals im Zusammenhang mit dem Erwerb der 1. Tranche an TRIOPTICS in Höhe von 75 Prozent. Der Verschuldungsgrad wird als Verhältnis von Fremdkapital (649,5 Mio Euro) zu Eigenkapital (689,4 Mio Euro) definiert. G16

Die Net-Cash-Position betrug zum Jahresende 2020 minus 62,6 Mio Euro (31.12.2019: 131,7 Mio Euro). Sie wird definiert als die Summe aus Zahlungsmitteln und kurzfristigen Finanzanlagen abzüglich der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten. Die Zahlungsmittel inklusive kurzfristiger Finanzanlagen erhöhten sich auf 68,3 Mio Euro (31.12.2019: 168,7 Mio Euro), die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen auf 130,9 Mio Euro (31.12.2019: 37,0 Mio Euro).

Zum 31. Dezember 2020 reduzierten sich der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie die kurzfristigen Finanzanlagen insbesondere infolge der Akquisitionen von TRIOPTICS und INTEROB und der Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens. Die aufgrund der Akquisitionen deutlich gestiegenen Finanzverbindlichkeiten führten zu einer Erhöhung der Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2020 auf 201,0 Mio Euro (31.12.2019: minus 9,1 Mio Euro).

## T47 Investitionen und Abschreibungen (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Investitionen	47,3	55,6	-15,0
Immaterielle Vermögenswerte	17,3	11,7	48,2
Sachanlagen	29,9	43,9	-31,8
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	0	0	k.A.
Abschreibungen/Wertminderungen und -aufholungen	52,3	45,1	16,1
Immaterielle Vermögenswerte	15,8	11,6	36,4
Sachanlagen	36,5	33,4	9,2
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	0,1	0,1	-2,6

## T48 Investitionen nach Divisionen – Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Konzern	47,3	55,6	-15,0
Light & Optics	18,6	18,4	1,0
Light & Production	4,9	13,9	-65,0
Light & Safety	4,6	4,1	13,8
VINCORION	9,2	8,8	4,2
Sonstige	10,0	10,4	-4,0

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

### Investitionsanalyse

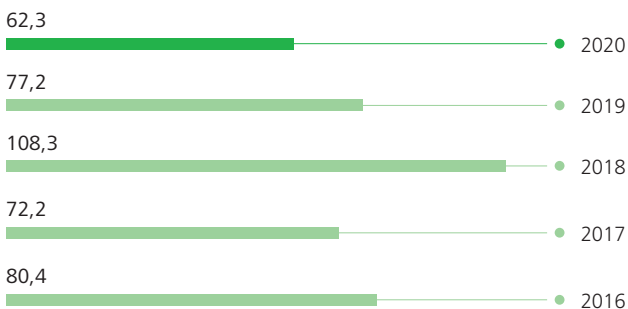
Die Investitionsschwerpunkte werden aus der Konzernstrategie abgeleitet und stehen im Einklang mit den geplanten Wachstumszielen und der Vermögensstruktur des Konzerns. Um dies sicherzustellen, werden die Einzelinvestitionen systematisch anhand von erfolgs- und finanzwirtschaftlichen Kennzahlen auf ihre Zukunftsfähigkeit beziehungsweise ihren Wertbeitrag geprüft und eine dezidierte Chancen- sowie Risiko-Betrachtung vorgenommen.

2020 investierte der Konzern 47,3 Mio Euro in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (i. Vj. 55,6 Mio Euro). Die **Investitionen** erfolgten vor allem, um die Voraussetzungen für Wachstum und neue Kundenaufträge zu schaffen. So wurden und werden Fertigungskapazitäten erweitert und Investitionen in die technische Neuausstattung vorgenommen. T47

Mit 29,9 Mio Euro entfiel erneut der größte Teil der Investitionen auf die Sachanlagen (i. Vj. 43,9 Mio Euro). Deutlich zurückgegangen sind die Investitionen in der Division Light & Production aufgrund der Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr. Im Vorjahr war zudem der Großteil der Investitionen in den Neubau am Standort Villingen-Schwenningen enthalten.

Die **Investitionen in immaterielle Vermögenswerte** (ohne Zugänge zum Konsolidierungskreis) erhöhten sich auf 17,3 Mio Euro (i. Vj. 11,7 Mio Euro), auch bedingt durch die Kosten im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Einführung eines SAP S/4 HANA Systems sowie die zu aktivierenden Entwicklungsleistungen aus internen Projekten, die im Berichtszeitraum 8,6 Mio Euro betragen (i. Vj. 3,8 Mio Euro). T48

## G17 Free Cashflow (in Mio EUR)



Die planmäßigen **Abschreibungen** stiegen auf 50,9 Mio Euro (i. Vj. 43,8 Mio Euro). Verursacht wurde der Anstieg vor allem durch Effekte aus der Kaufpreisallokation für die 2020 erworbenen Unternehmen. Wertminderungen und Wertaufholungen beliefen sich auf insgesamt minus 1,4 Mio Euro (i. Vj. minus 1,2 Mio Euro).

Aufgrund der höheren Investitionen im Geschäftsjahr 2019 und der Unternehmenserwerbe 2020 erhöhten sich die **Abschreibungen auf Sachanlagen** auf 35,2 Mio Euro (i. Vj. 33,0 Mio Euro) und lagen damit über den Sachanlageinvestitionen.

Die **Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte** von 15,6 Mio Euro (i. Vj. 10,8 Mio Euro) beinhalteten wie im Vorjahr in erster Linie Abschreibungen von Patenten, Warenzeichen und Software sowie auf im Rahmen von Unternehmenserwerben identifizierte immaterielle Vermögenswerte.

### Liquiditätsanalyse

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** reduzierte sich im Berichtsjahr auf 89,7 Mio Euro (i. Vj. 108,9 Mio Euro). Beeinflusst wurde der operative Cashflow vor allem durch ein geringeres Ergebnis vor Steuern sowie die negativen Effekte aus der Veränderung der Rückstellungen und des Working Capitals (Working Capital – siehe Seite 115). T49

2020 lag der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** bei minus 188,4 Mio Euro (i. Vj. minus 54,4 Mio Euro). Er wurde im Berichtszeitraum maßgeblich durch die Auszahlungen von insgesamt 220,4 Mio Euro hauptsächlich für den Erwerb von TRIOPTICS im September und INTEROB im Februar geprägt. Weitere wesentliche Posten waren die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie die Ein- und Auszahlungen aufgrund von kurzfristigen Geldanlagen, die im Zusammenhang mit den Kaufpreiszahlungen standen und deren Nettorückfluss signifikant über dem Vorjahreswert lag. Die Einzahlungen überstiegen die Auszahlungen um 69,9 Mio Euro und hatten damit einen positiven Effekt (i. Vj. negativer Effekt von 9,7 Mio Euro).

Aufgrund des niedrigeren Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit vor Steuern und Zinsen war der **Free Cashflow** mit 62,3 Mio Euro geringer als im Vorjahr (i. Vj. 77,2 Mio Euro). Bereinigt um die zahlungswirksamen Effekte aus Struktur- und Portfoliomaßnahmen lag der adjustierte Free Cashflow bei 67,2 Mio Euro (i. Vj. adjustiert 79,3 Mio Euro). Der Free Cashflow ergibt sich aus dem Cashflow aus laufender Geschäfts-



Für weitere Informationen zu den Investitionen der Divisionen siehe Segmentbericht ab Seite 119 bzw. für künftige Investitionsprojekte siehe Prognosebericht ab Seite 146

tätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen in Höhe von 102,3 Mio Euro (i. Vj. 121,6 Mio Euro) abzüglich der Ausgaben für operative Investitionstätigkeit, d.h. abzüglich der Ein- und Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen von 40,0 Mio Euro (i. Vj. 44,3 Mio Euro). G17

Die um Effekte aus Struktur- und Portfoliomaßnahmen adjustierte **Cash-Conversion-Rate** betrug im Geschäftsjahr 2020 51,4 Prozent (i. Vj. adjustiert 57,5 Prozent). Nicht adjustiert lag der Wert bei 55,8 Prozent (i. Vj. 57,7 Prozent).

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** belief sich im Berichtszeitraum auf 63,7 Mio Euro (i. Vj. minus 46,1 Mio Euro). Beeinflusst wurde er insbesondere durch die Nutzung des Konsortialkredits im Zusammenhang mit der Akquisition von TRIOPTICS sowie die Aufnahme eines KfW-Kredits für den Neubau in Villingen-Schwenningen. Dem gegenüber standen Auszahlungen für die Tilgung von Anleihen und Krediten, da unter anderem ein Schuldscheindarlehen zurückgezahlt wurde. Die Auszahlungen für den Erwerb der 33,42 Prozent der Geschäftsanteile an der JENOPTIK Japan Co. Ltd. von dem bisherigen Minderheitsgesellschafter sind im Posten Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen erfasst. 2020 wurden Dividenden in Höhe von 8,4 Mio Euro gezahlt (i. Vj. 20,0 Mio Euro), davon 7,4 Mio Euro an die Aktionäre der JENOPTIK AG und 1,0 Mio Euro an die Minderheitsgesellschafter von TRIOPTICS.

## Vermögenslage

COVID-19 wirkte sich im Geschäftsjahr 2020 auf die operative Tätigkeit der Jenoptik-Gesellschaften aus. Zudem führte die Erstkonsolidierung von TRIOPTICS zum 24. September 2020 zu erheblichen Änderungen in der Konzernbilanz. Trotz der Corona-bedingten Herausforderungen und der mit den Akquisitionen gestiegenen Verschuldung stellte der Konzern aus Sicht des Vorstands weiterhin gesunde Bilanzrelationen sicher.


Im Vergleich zum Jahresende 2019 erhöhte sich die **Bilanzsumme** des Jenoptik-Konzerns zum 31. Dezember 2020 auf 1.338,8 Mio Euro (31.12.2019: 1.083,3 Mio Euro), ein Anstieg um 255,5 Mio Euro. Wesentliche Veränderungen in einzelnen Posten gab es insbesondere durch die Erstkonsolidierung von TRIOPTICS und INTEROB.

Auf der Aktivseite führten die Akquisitionen vor allem zu einer Zunahme der **langfristigen Vermögenswerte** auf 848,9 Mio Euro (31.12.2019: 555,2 Mio Euro). Besonders stark war dabei der Zuwachs im Vergleich zum Jahresende 2019 bei den immateriellen Vermögenswerten. Diese stiegen von 212,7 Mio Euro auf 487,1 Mio Euro, was maßgeblich auf den bilanzierten Goodwill im Rahmen der Erstkonsolidierung der akquirierten Gesellschaften zurückzuführen ist. Der Posten Geschäfts- oder Firmenwert legte auf 390,2 Mio Euro zu (31.12.2019: 165,9 Mio Euro) und blieb damit der größte Posten in den immateriellen

## T49 Cashflow (in Mio EUR)

	2020	2019	2018	2017	2016
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	89,7	108,9	135,5	96,3	100,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 188,4	- 54,4	- 117,5	- 42,2	- 71,3
Cashflow aus laufender Finanzierungstätigkeit	63,7	- 46,1	- 60,9	- 12,9	- 20,7
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	- 35,0	8,4	- 42,9	41,3	8,0
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	- 0,6	1,4	- 0,1	- 0,9	0,1
<b>Veränderung des Finanzmittelfonds</b>	<b>- 35,6</b>	<b>9,8</b>	<b>- 43,1</b>	<b>40,3</b>	<b>8,1</b>
<b>Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>63,4</b>	<b>99,0</b>	<b>89,3</b>	<b>132,3</b>	<b>92,0</b>

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Vermögenswerten. Zur Erhöhung der immateriellen Vermögenswerte trug aber auch eine Zunahme der erworbenen Patente, Warenzeichen und Software sowie der geleisteten Anzahlungen für immaterielle Vermögenswerte bei. Die Sachanlagen stiegen von 251,1 Mio Euro Ende 2019 auf 263,5 Mio Euro zum 31. Dezember 2020. Dies ist unter anderem auf die im Zuge der Unternehmensakquisitionen erworbenen Immobilien zurückzuführen. Deutlich geringer als im Vorjahr waren die geleisteten Anzahlungen / Anlagen im Bau durch die Fertigstellung des neuen Werkes in Villingen-Schwenningen. Die Finanzanlagen stiegen auf 16,3 Mio Euro (31.12.2019: 8,3 Mio Euro), insbesondere durch den Zuwachs bei den enthaltenen Anteilen an nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen. Bei den übrigen Posten der langfristigen Vermögenswerte gab es nur geringe Veränderungen. 

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** reduzierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 489,9 Mio Euro (31.12.2019: 528,1 Mio Euro). Wesentlicher Grund dafür war die Finanzierung der beiden 2020 getätigten Akquisitionen. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente verringerten sich auf 63,4 Mio Euro (31.12.2019: 99,0 Mio Euro), die kurzfristigen Finanzanlagen auf 4,9 Mio Euro (31.12.2019: 69,7 Mio Euro). Vor allem der Erwerb von TRIOPTICS trug zum Anstieg der Vorräte auf 191,4 Mio Euro (31.12.2019: 153,7 Mio Euro) bei. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben trotz der erstmalig in diesem Posten enthaltenen Forderungen von TRIOPTICS und INTEROB nahezu konstant. Grund dafür waren unter anderem ein aktives Forderungsmanagement und der Corona-bedingt niedrigere Umsatz. Infolge des Erwerbs von INTEROB (Projektgeschäft) nahmen die Vertragsvermögenswerte auf 74,7 Mio Euro zu (31.12.2019: 54,9 Mio Euro).

Das **Working Capital** stieg zum 31. Dezember 2020, ebenfalls im Wesentlichen bedingt durch die Unternehmenserwerbe, auf 268,1 Mio Euro (31.12.2019: 217,8 Mio Euro). Auf der Aktivseite erhöhten sich Vorräte und Vertragsvermögenswerte deutlich stärker als die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten auf der Passivseite. Die Working-Capital-Quote, das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz auf Basis der letzten zwölf Monate, stieg aufgrund des geringeren Umsatzes sowie des höheren Working Capitals im Vergleich zum Jahresende 2019 auf 34,9 Prozent (31.12.2019: 25,5 Prozent). Ursache hierfür sind die Erstkonsolidierungen, TRIOPTICS ist hier beim Umsatz nur zeitanteilig berücksichtigt, in den Bilanzpositionen und damit beim Working Capital aber im vollen Umfang enthalten. T50

Insbesondere das positive Ergebnis nach Steuern, aber auch die Erfassung der Minderheitsanteile der ausländischen Töchter von TRIOPTICS im Posten „Nicht beherrschende Anteile“ führten zu einem Anstieg des **Eigenkapitals** um 33,9 Mio Euro auf 689,4 Mio Euro (31.12.2019: 655,4 Mio Euro). Eigenkapitalmindernd wirkten dagegen neben der Dividendenzahlung insbesondere Währungsdifferenzen sowie der Anteilserwerb an der JENOPTIK Japan Co. Ltd. Die **Eigenkapitalquote**, das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme, reduzierte sich vor dem Hintergrund der deutlich höheren Bilanzsumme auf 51,5 Prozent (31.12.2019: 60,5 Prozent). G18

Die Entwicklung der **langfristigen Schulden** wurde vor allem von der Finanzierung des Erwerbs von TRIOPTICS geprägt. Sie legten auf 233,0 Mio Euro zu (31.12.2019: 176,0 Mio Euro). Durch die Aufnahme eines KfW-Kredits und die im Rahmen der Erstkonsolidierung übernommenen Verbindlichkeiten der



Weitere Informationen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen siehe Anhang Punkt 5.1 und 5.2

## T50 Bestandteile des Working Capitals (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Vorräte	191,4	153,7	24,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	138,0	136,9	0,8
Vertragsvermögenswerte	74,7	54,9	36,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	89,7	83,7	7,2
Vertragsverbindlichkeiten	46,3	43,9	5,5
<b>Gesamt</b>	<b>268,1</b>	<b>217,8</b>	<b>23,1</b>

erworbenen Unternehmen erhöhten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 15,8 Mio Euro auf 138,4 Mio Euro (31.12.2019: 122,6 Mio Euro). Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stiegen im Zusammenhang mit dem Erwerb von TRIOPTICS und INTEROB, unter anderem durch die Erfassung weiterer bedingter Kaufpreisbestandteile. Zugenommen haben durch die Erstkonsolidierung von TRIOPTICS und INTEROB auch die latenten Steuern. In den langfristigen Schulden ebenfalls enthalten sind die 2015 begebenen Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von derzeit noch 69,0 Mio Euro

(31.12.2019: 69,0 Mio Euro). Die Pensionsverpflichtungen erhöhten sich leicht durch den Rückgang der Zinssätze (vgl. Anhang, Kapitel „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ ab Seite 201).

Die **kurzfristigen Schulden** stiegen auf 416,4 Mio Euro (31.12.2019: 251,9 Mio Euro). Wesentlich dazu beigetragen hat die Zunahme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 130,9 Mio Euro (31.12.2019: 37,0 Mio Euro), was vor allem auf die Inanspruchnahme des Konsortialkredits zurückzuführen war. Gegenläufig wirkte die Rückzahlung eines Schuldscheindarlehens im Umfang von 21,5 Mio Euro. Durch die Erfassung der Kaufpreisverbindlichkeit für den Erwerb der restlichen 25 Prozent an TRIOPTICS legten die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten von 12,5 Mio Euro Ende 2019 auf 75,3 Mio Euro Ende 2020 zu. Auf 89,7 Mio Euro (31.12.2019: 83,7 Mio Euro) erhöht haben sich stichtagsbedingt die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Erstkonsolidierung von TRIOPTICS sowie ein Anstieg der erhaltenen Anzahlungen für Projekte mit zeitpunktbezogener Umsatzrealisierung führte zu höheren Vertragsverbindlichkeiten von 46,3 Mio Euro (31.12.2019: 43,9 Mio Euro).

## G18 Eigenkapitalquote (in Prozent)



## T51 Finanzverbindlichkeiten nach Fälligkeiten (in Mio EUR)

	bis 1 Jahr		1 bis 5 Jahre		über 5 Jahre		Gesamt zum 31.12.	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	118,6	26,3	82,1	72,2	8,6	0	209,2	98,5
Verbindlichkeiten aus Leasing	12,3	10,7	32,8	34,0	14,9	16,4	60,0	61,1
<b>Gesamt</b>	<b>130,9</b>	<b>37,0</b>	<b>115,0</b>	<b>106,2</b>	<b>23,4</b>	<b>16,4</b>	<b>269,3</b>	<b>159,6</b>

## T52 Bestandteile verzinslicher Verbindlichkeiten (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
kurzfristig	130,9	37,0	253,7
Kreditverbindlichkeiten	118,6	26,3	351,1
Leasing-Verbindlichkeiten	12,3	10,7	14,9
langfristig	138,4	122,6	12,9
Kreditverbindlichkeiten	90,7	72,2	25,6
Leasing-Verbindlichkeiten	47,7	50,4	-5,3



78	Grundlagen des Konzerns
99	<b>Wirtschaftsbericht</b>
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

### Unternehmenskäufe und -verkäufe:

Im Geschäftsjahr 2020 fanden die folgenden Unternehmenskäufe und -verkäufe statt.

Im Februar 2020 erwarb Jenoptik die spanische INTEROB-Gruppe, bestehend aus INTEROB, S.L. und INTEROB RESEARCH AND SUPPLY, S.L. Die Unternehmensgruppe ist auf Projekte rund um Anlagenplanung, Konstruktion, Fertigung und Integration von Automatisierungslösungen sowie Robotikanwendungen mit Schwerpunkt in der Automobilindustrie spezialisiert. Mit der Übernahme stärkt der Jenoptik-Konzern seine Position als Komplettanbieter von automatisierten Fertigungslösungen. 2019 betrug der Umsatz von INTEROB rund 22 Mio Euro, die Profitabilität lag über dem Durchschnitt des Jenoptik-Konzerns. Umsatz und Ergebnisse für 2020 einschließlich der Effekte aus der Kaufpreisallokation wurden zeitanteilig konsolidiert.

Im März 2020 übernahm Jenoptik 33,42 Prozent der Geschäftsanteile an der JENOPTIK Japan Co. Ltd. vom Partner Kantum Ushikata Co., Ltd. und überführte die Gesellschaft so in eine 100-prozentige Konzerntochter. Das Geschäft der Jenoptik Japan umfasst den Vertrieb von photonischen Komponenten, Systemen und Anlagen von Jenoptik – neben Diodenlasern vor allem auch Laseranlagen, Optiken sowie industrielle Messtechnik. Jenoptik wird vor allem in die Vertriebsstrukturen und damit die Präsenz vor Ort investieren.

Mit Closing am 24. September 2020 hat Jenoptik den Erwerb der 1. Tranche an der Trioptics GmbH in Höhe von 75 Prozent abgeschlossen. Die restlichen 25 Prozent übernimmt der Konzern von den Eigentümern zu fest vereinbarten Konditionen zum 31. Dezember 2021. TRIOPTICS ist ein international führender Anbieter von Mess- und Fertigungssystemen für optische Komponenten und Sensoren der digitalen Welt. Das Unternehmen erzielte 2019 einen Umsatz von zirka 80 Mio Euro bei einer EBITDA-Marge von rund 27 Prozent. Jenoptik stärkt mit der Übernahme von TRIOPTICS konsequent die Ausrichtung auf wachstumsstarke Zukunftsindustrien im photonischen Bereich und trägt zur weiteren Internationalisierung des Konzerns bei. Das Geschäft von TRIOPTICS wird in der Division Light & Optics integriert. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Wedel bei Hamburg beschäftigt weltweit über 400 Mitarbeiter. Mehr als die Hälfte der Erlöse erwirtschaftet TRIOPTICS in Asien. Umsatz und Ergebnisse für 2020 einschließlich der Effekte aus der Kaufpreisallokation wurden zeitanteilig konsolidiert.

2020 fanden keine weiteren Unternehmenskäufe oder -verkäufe statt. 

### Nicht bilanzierte Werte und Verpflichtungen

Der Wert der **Marke Jenoptik** gehört für uns zu den wesentlichen nicht bilanzierten Werten. Jenoptik agiert in dem stark fragmentierten, von einer Vielzahl von hochspezialisierten Unternehmen geprägten Photonik-Markt. Unsere Markenwahrnehmung soll in den kommenden Jahren vor allem international weiter steigen. Seit Februar 2019 ist Jenoptik mit einer neuen Markenpositionierung und einem neuem Corporate Design im Markt aktiv. Mit der Strategie 2022 konzentriert sich der Konzern unter der Marke Jenoptik auf die photonischen Kernkompetenzen Licht und Optik. Für das Mechatronik-Geschäft wurde 2018 die eigenständige Marke VINCORION eingeführt, die den spezifischen Markterfordernissen besser Rechnung trägt.

**Nicht aktivierte steuerliche Verlustvorträge.** Steuerliche Verlustvorträge resultieren aus Verlusten der Vergangenheit, die bisher nicht mit steuerlichen Gewinnen verrechnet werden konnten. Sie stellen potenzielle Liquiditätsvorteile in der Zukunft dar, da durch deren Verrechnung mit steuerlichen Gewinnen tatsächliche Steuerzahlungen verringert werden können.

Für nicht nutzbare Verlustvorträge werden für körperschaftsteuerliche Zwecke in Höhe von 23,8 Mio Euro (i. Vj. 29,3 Mio Euro) und für gewerbesteuerliche Zwecke in Höhe von 81,3 Mio Euro (i. Vj. 129,0 Mio Euro) keine aktiven latenten Steuern bilanziert, da diese voraussichtlich nicht in einem festgelegten Planungshorizont verbraucht werden. Gleichmaßen wurden für abzugsfähige zeitliche Bilanzunterschiede in Höhe von 6,6 Mio Euro (i. Vj. 7,3 Mio Euro) keine aktiven latenten Steuern angesetzt.

**Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente für die Finanz- und Vermögenslage:** Jenoptik nutzt seit Ende 2019 ein auf 25 Mio Euro begrenztes Factoring-Programm als zusätzliches Instrument zur Liquiditäts- und Working-Capital-Steuerung, um Forderungen aus Lieferung und Leistung ausgewählter Kunden an eine Factoring-Gesellschaft zu verkaufen. Obwohl sich die Zahlungsziele der Kunden zum Teil deutlich verlängert haben, gelingt es Jenoptik so, unter anderem auch langlaufende Forderungen kurzfristig in Liquidität zu transformieren. Die so gewonnene zusätzliche Liquidität steht dem Konzern für verschiedene betriebliche Zwecke, wie zum Beispiel Investitionen und Akquisitionen, zur Verfügung. Da beim Verkauf der Forderungen die damit verbundenen wirtschaftlichen Chancen und Risiken auf den Forderungskäufer übergehen, werden die entsprechenden Forderungen nicht mehr bei der Jenoptik



bilanziert (sog. echtes Factoring). Abgesehen davon nutzt Jenoptik keine weiteren außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente.

Hinsichtlich der [außerbilanziellen Verpflichtungen](#) verweisen wir auf den Abschnitt „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ im Anhang auf Seite 223.

Informationen zu den [Eventualforderungen und -verbindlichkeiten](#) sind im Konzernanhang ab Seite 223 zu finden.

[Klauseln in Verträgen der JENOPTIK AG, die im Falle eines Kontrollwechsels](#) in der Eigentümerstruktur der JENOPTIK AG infolge eines Übernahmeangebots (Change of Control) greifen, bestehen für Finanzierungsverträge mit einem ausgenutzten Gesamtvolumen von rund 190,5 Mio Euro (i.Vj. 104,4 Mio Euro). Weitere Angaben dazu sind im Vergütungsbericht ab Seite 51 sowie bei den Übernahmerechtlichen Angaben ab Seite 47 zu finden.

## Gesamtaussage des Vorstands zur Entwicklung des Geschäftsverlaufs

Die Corona-Pandemie hatte unterschiedliche Auswirkungen auf den Umsatzverlauf in den Divisionen des Jenoptik-Konzerns. Die Geschäfte mit öffentlichen Auftraggebern sowie mit der Halbleitersausrüstungsindustrie waren nicht bzw. kaum von der Pandemie betroffen und verzeichneten sogar Zuwächse. Eine anhaltend schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung war jedoch insbesondere im klassischen Automobilgeschäft, aber auch in Teilen der Luftfahrtbranche und der Biophotonik zu spüren. Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnete der Jenoptik-Konzern insgesamt vor allem Pandemie-bedingt einen Umsatzrückgang. Dagegen konnte die um Effekte aus den Struktur- und Portfoliomaßnahmen adjustierte EBITDA-Marge sogar auf 17,0 Prozent, inklusive TRIOPTICS und vor PPA-Effekten sogar auf 17,6 Prozent gesteigert werden. Vor allem die im September 2020 erworbene TRIOPTICS leistete einen positiven Beitrag zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Im 4. Quartal erzielte der Konzern einen deutlichen Anstieg des Auftragseingangs im Vergleich zu den Vorquartalen. Insgesamt erhielt der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr Aufträge im Wert von 739,4 Mio Euro und blieb damit unter dem Wert von 2019. Im Auftragseingang 2020 enthalten sind auch neue Aufträge der in diesem Jahr akquirierten Unternehmen. Der Auftragsbestand des Konzerns lag annähernd auf dem guten Niveau des Vorjahres und bildet damit eine stabile Grundlage für das weitere profitable Wachstum des Konzerns.

Durch die initiierten Maßnahmen und ein gutes Working Capital Management konnte der Vorstand den Free Cashflow auf einem guten Niveau halten. Jenoptik war nicht nur in der Lage, die Profitabilität (adjustiert) weiter zu steigern, sondern auch die Liquidität von Jenoptik sicherzustellen, zwei Akquisitionen sowie Investitionen zu finanzieren und damit eine gute Basis für weitere Investitionen in unser Wachstum zu schaffen.


Die Bilanz- und Finanzierungsstruktur blieb in dem COVID-19-bedingt schwierigen Umfeld und nach der Finanzierung von zwei Akquisitionen sehr solide. Die Eigenkapitalquote lag aufgrund der durch die Unternehmenserwerbe deutlich gestiegenen Bilanzsumme bei 51,5 Prozent.

Angesichts des Corona-bedingt schwierigen Umfelds war der Vorstand mit der Geschäftsentwicklung insgesamt sehr zufrieden.

## Segmentbericht

Die drei photonischen Divisionen Light & Optics, Light & Production und Light & Safety sowie VINCORION stellen die Segmente im Sinne von IFRS 8 dar.

Das Angebotsspektrum sowie die Wettbewerbspositionen der Divisionen und von VINCORION werden im Kapitel Geschäftsmodell des Konzerns ab Seite 80 näher erläutert.

Bei den im Segmentbericht aufgeführten Angaben zum Umsatz, Auftragseingang und Auftragsbestand handelt es sich um konzernexterne Größen. 

### Division Light & Optics

Bei der Interpretation der Geschäftsentwicklung der Division Light & Optics ist zu berücksichtigen, dass die HILLOS GmbH seit dem Geschäftsjahr 2020 infolge des Rückgangs der eigengenutzten Produktionskapazitäten als Joint Venture (vormals Joint Operation) qualifiziert und daher nicht mehr quotaleinbezogen wird. Somit werden zum Beispiel der Auftragseingang sowie der Umsatz- und Ergebnisbeitrag nicht mehr anteilig in einzelnen Positionen des Konzernabschlusses erfasst. Der wirtschaftliche Erfolg des Gemeinschaftsunternehmens wird nunmehr in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Um dennoch eine Vergleichbarkeit der Angaben zu gewährleisten, haben wir

die im Vorjahr enthaltenen Beiträge der HILLOS GmbH im Umsatz, Auftragseingang und -bestand sowie bei den Mitarbeitern bereinigt.

Mit dem Closing am 24. September 2020 hat Jenoptik den Erwerb der ersten Tranche von 75 Prozent an dem in Wedel ansässigen Optikspezialisten TRIOPTICS erfolgreich abgeschlossen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Mess- und Fertigungssysteme für optische Komponenten. Das Geschäft von TRIOPTICS wurde als Geschäftsfeld in die Division Light & Optics integriert. Die restlichen 25 Prozent an TRIOPTICS übernimmt Jenoptik zu bereits fest vereinbarten Konditionen von den Eigentümern zum 31. Dezember 2021. Auf der Grundlage der bestehenden Beherrschung und des Present Ownership bezogen auf die verbleibenden 25 Prozent der Anteile wurde die Gesellschaft zu 100 Prozent konsolidiert und entsprechend eine Kaufpreisverbindlichkeit erfasst. Das Unternehmen wurde ab dem Closing in den Abschluss einbezogen, die Beiträge zu Umsatz, Ergebnis und Auftragseingang sind im nachfolgenden Text angeben.

Die Division Light & Optics unterstützt als OEM Partner ihre Kunden mit einem breiten Technologieportfolio von der Entwicklung bis zur Serienfertigung. Die Zusammenarbeit mit zahlreichen internationalen großen Unternehmen als Entwicklungs- und Produktionspartner war auch im Berichtsjahr 2020 wichtiger Bestandteil des Geschäfts.



Informationen zu den jeweiligen Märkten finden Sie im Branchenbericht ab Seite 99 und zur zukünftigen Entwicklung im Prognosebericht ab Seite 146

## T53 Light & Optics auf einen Blick (bereinigt und adjustiert) (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz <sup>1</sup>	318,0	331,8	-4,2
EBITDA <sup>2</sup>	72,7	71,7	1,4
EBITDA-Marge in % <sup>2,3</sup>	22,8	21,5	
EBIT <sup>2</sup>	56,6	60,2	-6,0
EBIT-Marge in % <sup>2,3</sup>	17,8	18,1	
Free Cashflow <sup>2</sup>	44,1	57,1	-22,7
Cash-Conversion-Rate in % <sup>2</sup>	60,7	79,6	
Auftragseingang <sup>1</sup>	339,5	304,7	11,4
Auftragsbestand <sup>1</sup>	178,0	143,5	24,0
Mitarbeiter <sup>1</sup>	1.814	1.383	31,2

<sup>1</sup> Vorjahreswerte bereinigt um HILLOS GmbH

<sup>2</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104)

<sup>3</sup> basierend auf Gesamtumsatz (Vj. bezogen auf bereinigten Umsatz)

Das Geschäft mit der Halbleiterrausrüstungsindustrie blieb im Berichtszeitraum trotz der Ausbreitung von Corona weiterhin robust. In den Bereichen Biophotonics sowie Industrial Solutions hatte die Division dagegen aufgrund der Pandemie deutliche Rückgänge zu verbuchen. Light & Optics erzielte 2020 einen Umsatz von 318,0 Mio Euro (i.Vj. bereinigt 331,8 Mio Euro). Umsatzstärkstes Quartal war mit 108,2 Mio Euro das 4. Quartal (i.Vj. bereinigt 95,5 Mio Euro). TRIOPTICS steuerte seit dem Closing Ende September 2020 einen Umsatz von 27,8 Mio Euro bei. Zudem wurden zunehmend sogenannte zeitraumbezogene Umsätze, das heißt, entsprechend dem Projektfortschritt, realisiert. Der Anteil der Division Light & Optics am Konzernumsatz stieg auf 41,4 Prozent (i.Vj. bereinigt 39,6 Prozent).

Insgesamt wurden 2020 rund 84 Prozent des Divisionsumsatzes im Ausland erzielt (i.Vj. bereinigt 78 Prozent). Die Region Europa blieb mit 119,3 Mio Euro stabil (i.Vj. bereinigt 118,3 Mio Euro) und stellte unverändert den größten Anteil, trotz eines Rückgangs gefolgt von Amerika. Den stärksten Anstieg von bereinigt 52,3 Mio Euro auf 70,4 Mio Euro verzeichnete 2020 Asien durch den Umsatzbeitrag von TRIOPTICS.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich adjustiert im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Prozent auf 72,7 Mio Euro (i.Vj. adjustiert 71,7 Mio Euro), inklusive negativer PPA-Effekte von 4,6 Mio

Euro. Damit konnte trotz des leichten Umsatzrückgangs vor allem aufgrund geringerer Umsatzkosten und eines aktiven Kostenmanagements das Ergebnis gesteigert werden. TRIOPTICS trug 4,3 Mio Euro zum Ergebnis bei. Auch beim EBITDA war das 4. Quartal mit adjustiert 24,7 Mio Euro im Jahresverlauf das beitragsstärkste. Die adjustierte EBITDA-Marge übertraf 2020 mit 22,8 Prozent den Vorjahreswert von adjustiert 21,5 Prozent.

Die Division erzielte ein adjustiertes EBIT von 56,6 Mio Euro (i.Vj. adjustiert 60,2 Mio Euro), inklusive der PPA-Effekte aus der Akquisition von TRIOPTICS von minus 8,3 Mio Euro. Die adjustierte EBIT-Marge lag bei 17,8 Prozent (i.Vj. adjustiert 18,1 Prozent).

Der Auftragseingang übertraf mit 339,5 Mio Euro den Vorjahreswert von bereinigt 304,7 Mio Euro, vor allem aufgrund der anhaltend guten Nachfrage aus der Halbleiterrausrüstungsindustrie und der neuen Aufträgen von TRIOPTICS in Höhe von 26,9 Mio Euro. Weniger Aufträge verbuchte dagegen COVID-19-bedingt insbesondere der Bereich Biophotonics. Im Verhältnis zum Umsatz ergab sich für den Berichtszeitraum eine Book-to-Bill-Rate von 1,07 (i.Vj. bereinigt 0,92 bzw. nicht bereinigt 0,93). Im 4. Quartal konnte die Division ihren Auftragseingang durch Aufträge aus verschiedenen Branchen und die Beiträge von TRIOPTICS deutlich im Vergleich zu den Vorquartalen steigern.

## T54 Light & Optics auf einen Blick (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz	318,0	350,0	-9,2
EBITDA	68,6	69,8	-1,8
EBITDA-Marge in % <sup>1</sup>	21,5	19,8	
EBIT	52,1	57,9	-10,0
EBIT-Marge in % <sup>1</sup>	16,3	16,5	
Investitionen	18,6	18,4	1,0
Free Cashflow	40,5	57,1	-29,1
Cash-Conversion-Rate in %	59,0	81,7	
Auftragseingang	339,5	324,7	4,6
Auftragsbestand	178,0	144,9	22,8
Kontrakte	12,6	12,4	2,0
Mitarbeiter	1.814	1.416	28,2

<sup>1</sup> basierend auf Gesamtumsatz

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	<b>Segmentbericht</b>
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Aufgrund des höheren Auftragseingangs stieg der **Auftragsbestand** vor allem akquisitionsbedingt zum Jahresende 2020 um 34,5 Mio Euro auf 178,0 Mio Euro (31.12.2019: bereinigt 143,5 Mio Euro). Der Auftragsbestand von TRIOPTICS betrug 27,1 Mio Euro. Darüber hinaus verfügte die Division Light & Optics über zusätzliche **Kontrakte** in Höhe von 12,6 Mio Euro (31.12.2019: 12,4 Mio Euro).

Beeinflusst durch einen spürbaren Aufbau von Working Capital sowie einen Abbau von Rückstellungen erzielte die Division 2020 einen adjustierten **Free Cashflow** von 44,1 Mio Euro vor Zinsen und Ertragsteuern (i.Vj. 57,1 Mio Euro). Die Division nutzte auch 2020 Factoring als Finanzierungsinstrument, der Umfang des Factorings blieb aber nahezu unverändert. Deutlich gestiegen hingegen ist aus den o.g. Gründen das **Working Capital**, von 77,9 Mio Euro Ende 2019 auf 114,3 Mio Euro zum 31. Dezember 2020.

Light & Optics beschäftigte zum 31. Dezember 2020 insgesamt 1.814 **Mitarbeiter** und damit 431 Personen mehr als im Vorjahr (i.Vj. bereinigt 1.383), vor allem infolge der Akquisition von TRIOPTICS. Ende 2020 hatte die Division 86 Auszubildende (i.Vj. 56 Auszubildende).

Die F+E-Kosten lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 19,2 Mio Euro (i.Vj. 19,0 Mio Euro). Einschließlich der Entwicklungsleistungen im Kundenauftrag belief sich die **F+E-Leistung** der Division auf 32,3 Mio Euro und lag damit leicht unter dem Vorjahreswert von 34,6 Mio Euro. Der Anteil der Gesamtaufwendungen für F+E am Divisionsumsatz betrug 10,2 Prozent (i.Vj. 9,9 Prozent). 📄

Die **Investitionen** in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte blieben mit 18,6 Mio Euro nahezu konstant (i.Vj. 18,4 Mio Euro). Ihnen standen Abschreibungen in Höhe von 16,1 Mio Euro gegenüber (i.Vj. 10,7 Mio Euro), der Anstieg resultierte aus den PPA-Effekten im Zusammenhang mit der Akquisition

von TRIOPTICS. Investitionsschwerpunkte waren im Geschäftsjahr 2020 der Kapazitätsausbau und die technologische Weiterentwicklung der Fertigungsinfrastruktur, zum Beispiel für die Bereiche Halbleiterausüstung und Automotive, um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit der Division Light & Optics im photonischen Kerngeschäft zu sichern. So investiert die Division einen zweistelligen Millionenbetrag in eine neue Elektronenstrahl-Lithografie-Anlage (E-Beam), die Mitte 2022 am Standort Dresden in Betrieb genommen wird. Die Anlage wird ein Kernelement bei der Entwicklung und Produktion anspruchsvollster Präzisionssensoren der nächsten Generation bilden, die für die Weiterentwicklung der DUV- und die Etablierung der hochgenauen EUV-Wafer-Belichtung in der Halbleiterfertigung unverzichtbar sind.

**Akquisitionen.** Neben der Akquisition von TRIOPTICS investierte Jenoptik in Japan und übernahm im 1. Quartal die ausstehenden 33,42 Prozent der Geschäftsanteile an der JENOPTIK Japan Co. Ltd. vom langjährigen Partner und Minderheitsgesellschafter Kantum Ushikata Co., Ltd.

**Produktion und Organisation.** Auch 2020 konnte der Bereich Global Operations der Division Light & Optics seine Qualität und Liefertermintreue global weiter kontinuierlich verbessern. Darüber hinaus wurde ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Standortoptimierung erfolgreich abgeschlossen. Es beinhaltete die Schließung eines kleinen Standortes in Berlin und die Konsolidierung der Aktivitäten auf zwei andere Standorte, die Restrukturierung des Werkes in Triptis, die Zusammenlegung von zwei Produktionsbereichen in Jena im Bereich Imaging & Sensors Systems sowie die Überführung des Standortes in Mühlhausen in ein Entwicklungskompetenzzentrum für einen strategischen Kunden. Zukünftig wird sich der Bereich Global Operations noch stärker global ausrichten und Kompetenzen noch fokussierter an Standorten bündeln.



Für weitere Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung ab Seite 92

## Division Light & Production

Die Division Light & Production ist insbesondere auf Lösungen für die Automobilindustrie fokussiert und konzentriert sich auf die drei Geschäftsfelder Industrial Metrology, Laser Processing sowie Automation & Integration. Mit der Akquisition des spanischen Unternehmens INTEROB im Januar 2020 stärkte die Division Light & Production ihre Position als Komplettanbieter von automatisierten Fertigungslösungen. Bereits mit dem Erwerb von Prodomax 2018 vollzog die Division einen wichtigen Schritt in Richtung eines integrierten Anbieters für hochentwickelte Fertigungsumgebungen.

Light & Production war die im Jenoptik-Konzern am stärksten durch die COVID-19-Pandemie betroffene Division. Hinzu kamen die anhaltende Investitionszurückhaltung und hohe Unsicherheit in der Automobilindustrie sowie der verstärkte

Übergang vom Verbrennungsmotor zu alternativen Antrieben, insbesondere Elektroantriebe.

Der Umsatz der Division Light & Production ging 2020 deutlich um 21,8 Prozent auf 178,9 Mio Euro zurück (i.Vj. 228,9 Mio Euro). Dabei konnte die Division im 4. Quartal mit 60,0 Mio Euro den höchsten Quartalsumsatz im Berichtsjahr erzielen. Alle drei Bereiche – Industrial Metrology, Laser Processing sowie Automation & Integration – verzeichneten 2020 erhebliche Rückgänge. Grund dafür waren vor allem Projektverschiebungen, eine größere Auftragsstornierung und die vorübergehende Corona-bedingte Schließung zweier Jenoptik-Werke im 1. Halbjahr. INTEROB (Erstkonsolidierung zum 4. Februar 2020) steuerte im Berichtszeitraum einen Umsatz von 19,4 Mio Euro bei. Der Anteil der Division am Konzernumsatz sank auf 23,3 Prozent (i.Vj. Anteil am bereinigten Konzernumsatz 27,3 Prozent).

### T55 Light & Production auf einen Blick (adjustiert) (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
EBITDA <sup>1</sup>	15,8	25,8	-38,9
EBITDA-Marge in % <sup>1,2</sup>	8,8	11,3	
EBIT <sup>1</sup>	3,1	14,5	-78,8
EBIT-Marge in % <sup>1,2</sup>	1,7	6,3	
Free Cashflow <sup>1</sup>	0,2	19,5	-99,2
Cash-Conversion-Rate in % <sup>1</sup>	1,0	75,6	

<sup>1</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104)

<sup>2</sup> basierend auf Gesamtumsatz

### T56 Light & Production auf einen Blick (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz	178,9	228,9	-21,8
EBITDA	7,9	25,8	-69,4
EBITDA-Marge in % <sup>1</sup>	4,4	11,3	
EBIT	-4,8	14,5	k.A.
EBIT-Marge in % <sup>1</sup>	-2,7	6,3	
Investitionen	4,9	13,9	-65,0
Free Cashflow	0,3	19,5	-98,5
Cash-Conversion-Rate in %	3,6	75,6	
Auftragseingang	157,8	199,3	-20,8
Auftragsbestand	75,8	81,6	-7,1
Mitarbeiter	1.071	1.093	-2,0

<sup>1</sup> basierend auf Gesamtumsatz

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	<b>Segmentbericht</b>
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Mit rund 72 Prozent generierte die Division auch 2020 den Großteil ihrer Umsätze im Ausland (i.Vj. 79 Prozent). Deutschland war die einzige Region, in der die Divisionsumsätze 2020 geringfügig stiegen. Einen deutlichen Rückgang verzeichnete dagegen Amerika, dort reduzierten sich die Umsätze infolge der Pandemie von 106,5 Mio Euro im Vorjahr auf 68,8 Mio Euro.

Aufgrund des Umsatzrückgangs reduzierte sich das adjustierte EBITDA trotz deutlich gesunkener Umsatzkosten um 38,9 Prozent auf 15,8 Mio Euro (i.Vj. 25,8 Mio Euro). Die adjustierte EBITDA-Marge erreichte 8,8 Prozent nach 11,3 Prozent im Vorjahr. Um der beschriebenen Entwicklung entgegenzuwirken, wurden bereits zu Beginn des Jahres Projekte zur Struktur- und Portfolioanpassung initiiert und Maßnahmen zur Eindämmung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie ergriffen. Im EBITDA beliefen sich die Effekte aus den Struktur- und Portfoliomaßnahmen im Berichtszeitraum, insbesondere durch die Aufwendungen für Restrukturierungen, auf 7,9 Mio Euro.

Das adjustierte EBIT der Division Light & Production betrug 3,1 Mio Euro (i.Vj. 14,5 Mio Euro), dazu steuerte INTEROB minus 0,4 Mio Euro bei. Im EBIT waren Effekte aus der Kaufpreisallokation von INTEROB von minus 1,9 Mio Euro enthalten. Die adjustierte EBIT-Marge sank auf 1,7 Prozent (i.Vj. 6,3 Prozent).

Der Auftragseingang der Division lag 2020 mit 157,8 Mio Euro ebenfalls unter dem Vorjahresniveau von 199,3 Mio Euro. Im Auftragseingang enthalten sind Aufträge von INTEROB in Höhe von rund 20,4 Mio Euro. Die Book-to-Bill-Rate erreichte 2020 einen Wert von 0,88 (i.Vj. 0,87).

Einen leichten Zuwachs beim Auftragseingang erzielte der Bereich Laser Processing. Im Bereich Automation & Integration konnten die Effekte der umfangreicheren Auftragsstornierung im Juni sowie von Projektverschiebungen durch den größeren Auftrag von Gestamp, einem internationalen Spezialisten für die Herstellung von Metall-Komponenten, nicht vollständig kompensiert werden. Für Gestamp wird die Division drei komplett automatisierte Produktionszellen für Karosserie-Bauteile konzipieren und fertigen. Die Fertigungszellen für die Produktion von komplexen Karosserieteilen für Elektrofahrzeuge in einem Werk in Deutschland werden jeweils auch mit Jenoptik-Laseranlagen bestückt.

Inklusive der Aufträge von INTEROB erreichte der Auftragsbestand zum Jahresende 2020 75,8 Mio Euro und lag damit 7,1 Prozent unter dem Wert vom Jahresende 2019 (31.12.2019: 81,6 Mio Euro).

Das deutlich geringere EBITDA und der Aufbau von Working Capital (i.Vj. Abbau) waren die wesentlichen Gründe für die Reduzierung des adjustierten Free Cashflows (vor Zinsen und Ertragsteuern) der Division auf 0,2 Mio Euro (i.Vj. 19,5 Mio Euro). Das Working Capital erhöhte sich von 50,1 Mio Euro Ende 2019 auf 66,9 Mio Euro zum Ende des Berichtsjahres, vor allem aufgrund des Aufbaus von Vertragsvermögenswerten.

Zum 31. Dezember 2020 waren 1.071 Mitarbeiter in der Division Light & Production beschäftigt (31.12.2019: 1.093 Mitarbeiter). Zum Stichtag gab es insgesamt 28 Auszubildende in der Division (31.12.2019: 29 Auszubildende).

Die F+E-Leistung der Division sank auf 10,8 Mio Euro (i.Vj. 11,3 Mio Euro). Darin enthalten sind Entwicklungen im Kundenauftrag in Höhe von 3,6 Mio Euro (i.Vj. 3,4 Mio Euro). Die F+E-Kosten beliefen sich auf 7,2 Mio Euro (i.Vj. 7,9 Mio Euro). 2020 betrug der Anteil der F+E-Leistung am Gesamtumsatz in der Division Light & Production 6,0 Prozent (i.Vj. 5,0 Prozent).

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sanken deutlich um 65,0 Prozent auf 4,9 Mio Euro (i.Vj. 13,9 Mio Euro). Im Vorjahr waren rund 13 Mio Euro für den Neubau am Standort Villingen-Schwenningen enthalten. Im Frühjahr 2020 wurde der Geschäftsbetrieb am neuen Standort aufgenommen.

Den Investitionen standen im Geschäftsjahr 2020 Abschreibungen in Höhe von 12,5 Mio Euro gegenüber (i.Vj. 11,3 Mio Euro).

**Akquisitionen.** Im Januar 2020 erwarb die Division Light & Production das spanische Unternehmen INTEROB, das auf Design, Konstruktion und Integration von kundenspezifischen Automatisierungslösungen sowie Robotik-Anwendungen spezialisiert ist.



Für weitere Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung

77

Zusammengefasster Lagebericht

152



Weitere Information zur Akquisition von INTEROB siehe Anhang ab Seite 167

## Division Light & Safety

Die Division Light & Safety verantwortet im Konzern das Geschäft mit Systemen und Dienstleistungen rund um den Straßenverkehr, wie Geschwindigkeits- und Rotlichtüberwachungsanlagen und spezielle Lösungen zur Ermittlung anderer Verkehrsverstöße sowie für die Bereiche der öffentlichen Sicherheit und Mautkontrolle.

Ein weitgehend stabiles Investitionsverhalten der Kunden aus dem öffentlichen Sektor sorgte im Berichtsjahr für eine positive Geschäftsentwicklung trotz der COVID-19-Pandemie. 2020 realisierte die Division einen Umsatz von 114,0 Mio Euro (i.Vj. 108,7 Mio Euro), ein Plus von 4,9 Prozent. Im abgelaufenen Geschäftsjahr steuerte die Division 14,9 Prozent zum Konzern-

umsatz bei (i.Vj. Anteil am bereinigten Konzernumsatz 13,0 Prozent).

Mit etwa 70 Prozent lag der Anteil des Auslandsumsatzes 2020 projektbedingt unter dem Vorjahreswert von 73 Prozent. Zuwächse verzeichnete Light & Safety in allen Regionen außer dem Mittleren Osten / Afrika. Am deutlichsten waren die Zuwächse in Amerika sowie in Asien.

Das adjustierte EBITDA wurde vor allem aufgrund des Umsatzanstiegs auf 22,7 Mio verbessert (i.Vj. 18,8 Mio Euro). Mit adjustiert 8,8 Mio Euro wurde ein erheblicher Ergebnisbeitrag im 4. Quartal erwirtschaftet. Die adjustierte EBITDA-Marge verbesserte sich 2020 signifikant auf 19,9 Prozent (i.Vj. 17,3 Prozent).

### T57 Light & Safety auf einen Blick (adjustiert) (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
EBITDA <sup>1</sup>	22,7	18,8	20,9
EBITDA-Marge in % <sup>1,2</sup>	19,9	17,3	
EBIT <sup>1</sup>	15,6	11,7	33,8
EBIT-Marge in % <sup>1,2</sup>	13,7	10,7	
Free Cashflow <sup>1</sup>	21,8	11,3	93,0
Cash-Conversion-Rate in % <sup>1</sup>	95,9	60,1	

<sup>1</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104)

<sup>2</sup> basierend auf Gesamtumsatz

### T58 Light & Safety auf einen Blick (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz	114,0	108,7	4,9
EBITDA	22,3	18,8	18,8
EBITDA-Marge in % <sup>1</sup>	19,6	17,3	
EBIT	15,2	11,7	30,3
EBIT-Marge in % <sup>1</sup>	13,3	10,7	
Investitionen	4,6	4,1	13,8
Free Cashflow	21,4	11,3	89,6
Cash-Conversion-Rate in %	95,9	60,1	
Auftragseingang	92,3	107,9	-14,5
Auftragsbestand	46,0	69,9	-34,2
Kontrakte	8,9	12,6	-29,5
Mitarbeiter	489	496	-1,4

<sup>1</sup> basierend auf Gesamtumsatz




Auch das adjustierte **EBIT** übertraf mit 15,6 Mio Euro das Vorjahresniveau von 11,7 Mio Euro deutlich, die entsprechende EBIT-Marge stieg auf 13,7 Prozent (i.Vj. 10,7 Prozent).

Der **Auftragseingang** unterliegt den typischen Schwankungen im Projektgeschäft. Im Gesamtjahr blieb er mit 92,3 Mio Euro unter dem Vorjahreswert von 107,9 Mio Euro. Die **Book-to-Bill-Rate** lag bei 0,81 (i.Vj. 0,99).

Light & Safety konnte 2020 verschiedene Projekte gewinnen. So hat die Division beispielsweise zu Jahresbeginn weitere Aufträge für Verkehrssicherheitstechnik aus den USA und Kanada erhalten. Damit wollen die Auftraggeber die „Vision Zero“ unterstützen, ein multinationales Verkehrssicherheitsprojekt mit dem Ziel, die Anzahl von Verkehrsunfällen und -toten oder Schwerverletzten im Straßenverkehr auf Autobahnen und Highways drastisch zu reduzieren. Zudem konnte Jenoptik in Großbritannien einen Auftrag der TfL (Transport for London) für Abschnittskontrollsysteme gewinnen.

Der **Auftragsbestand** zum 31. Dezember 2020 lag aufgrund des höheren Umsatzes und des projektbedingt geringeren Auftragseingangs mit 46,0 Mio Euro unter dem Vorjahresniveau (31.12.2019: 69,9 Mio Euro). Des Weiteren verfügte die Division über **Kontrakte** in Höhe von 8,9 Mio Euro (31.12.2019: 12,6 Mio Euro).

Mit insgesamt 489 **Mitarbeitern** blieb die Zahl der zum Jahresende 2020 beschäftigten Personen in der Division Light & Safety nahezu konstant (31.12.2019: 496 Mitarbeiter). Ende Dezember zählte die Division insgesamt 14 Auszubildende (31.12.2019: 13 Auszubildende).

2020 überstiegen die F+E-Kosten mit 13,1 Mio Euro das Vorjahresniveau von 11,0 Mio Euro. Die Entwicklungskosten im Kundenauftrag sanken auf 0,6 Mio Euro (i.Vj. 1,0 Mio Euro). In Summe erhöhte sich die **F+E-Leistung** der Division auf 13,8 Mio Euro (i.Vj. 12,0 Mio Euro). 

Die Division investierte im Berichtsjahr 4,6 Mio Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (i.Vj. 4,1 Mio Euro), vor allem im Zusammenhang mit Traffic Service Provision (TSP)-Projekten. Bei diesen Projekten wird die Verkehrssicherheitstechnik von Jenoptik installiert und im Auftrag des Kunden betrieben. Damit fiel das **Investitionsvolumen** um 13,8 Prozent höher aus als im Jahr zuvor. Abschreibungen in Höhe von 7,1 Mio Euro (i.Vj. 7,2 Mio Euro) standen den Investitionen gegenüber.

Der **Free Cashflow** (vor Zinsen und Ertragsteuern) wurde deutlich von 11,3 Mio Euro im Vorjahr auf adjustiert 21,8 Mio Euro im Geschäftsjahr 2020 gesteigert. Dazu trugen das verbesserte Ergebnis, ein aktives Forderungsmanagement aber auch der Aufbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bei. Das **Working Capital** konnte zum 31. Dezember 2020 auf 12,1 Mio Euro reduziert werden, nach 14,8 Mio Euro im Vorjahr. Dies resultierte hauptsächlich aus einem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

**Produktion und Organisation.** Eine Herausforderung war im Berichtsjahr unter Pandemiebedingungen das enge Monitoring der gesamten Lieferkette sowie die Einleitung begleitender Maßnahmen, wie der Zwei-Schicht-Betrieb in Teilen der Fertigung, um Risiken und Auswirkungen auf das laufende Geschäft zu minimieren. Zudem wurde unter anderem der Prozess in den Fertigungsbereichen zur Erhöhung der Zuverlässigkeit bei Termintreue und Qualität der Auslieferungen kontinuierlich verbessert. Zur Vorbereitung des Brexit wurden im Vorfeld potenzielle Risiken analysiert und Gegenmaßnahmen (zum Beispiel zur Absicherung der Lieferketten auf der Beschaffungsseite) eingeleitet.



Für Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung ab Seite 92

## VINCORION

VINCORION verantwortet das Angebot an mechatronischen Lösungen des Jenoptik-Konzerns für die Märkte Luftfahrt, Sicherheits- und Verteidigungstechnik sowie Bahn und ist Partner für Systemhäuser und Kunden mit Bedarf an individuellen Lösungen für einzelne Komponenten oder Baugruppen. Im Berichtsjahr blieb das Geschäft mit der öffentlichen Hand im Bereich der Sicherheits- und Verteidigungstechnik stabil, deutliche Einbußen waren dagegen vor allem bedingt durch die COVID-19-Pandemie im Luftfahrtmarkt zu verzeichnen. Auch 2020 baute VINCORION die internationalen Vertriebs- und Servicestrukturen aus und setzte den Technologie- bzw. Know-how-Transfer in Richtung der zivilen Bereiche fort.

Im Geschäftsjahr 2020 erwirtschaftete VINCORION einen Umsatz von 151,7 Mio Euro. Damit lagen die Erlöse unter dem Vorjahresniveau von 164,8 Mio Euro. Die Nachfrage im Bereich Power Systems blieb im gesamten Jahr gut. Der Bereich Aviation verzeichnete dagegen einen spürbaren Rückgang. Auch der Bereich Energy & Drive verbuchte geringere Umsätze. Wie auch in den Vorjahren erzielte VINCORION im 4. Quartal mit 60,7 Mio Euro einen Umsatz, der deutlich über dem der Vorquartale lag. Im Berichtsjahr betrug der Anteil von VINCORION am Konzernumsatz 19,8 Prozent (i. Vj. Anteil am bereinigten Konzernumsatz 19,7 Prozent).

### T59 VINCORION auf einen Blick (adjustiert) (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
EBITDA <sup>1</sup>	20,6	24,2	-14,6
EBITDA-Marge in % <sup>1,2</sup>	13,6	14,7	
EBIT <sup>1</sup>	13,7	17,4	-21,3
EBIT-Marge in % <sup>1,2</sup>	9,0	10,5	
Free Cashflow <sup>1</sup>	9,8	1,0	848,8
Cash-Conversion-Rate in % <sup>1</sup>	47,6	4,3	

<sup>1</sup> Werte adjustiert um Struktur- und Portfoliomaßnahmen (siehe Erläuterung auf Seite 104)

<sup>2</sup> Basierend auf Gesamtumsatz

### T60 VINCORION auf einen Blick (in Mio EUR)

	2020	2019	Veränderung in %
Umsatz	151,7	164,8	-7,9
EBITDA	16,6	24,2	-31,2
EBITDA-Marge in % <sup>1</sup>	11,0	14,7	
EBIT	9,7	17,4	-44,3
EBIT-Marge in % <sup>1</sup>	6,4	10,5	
Investitionen	9,2	8,8	4,2
Free Cashflow	9,8	1,0	848,8
Cash-Conversion-Rate in %	59,1	4,3	
Auftragseingang	145,2	177,9	-18,4
Auftragsbestand	160,3	169,7	-5,6
Kontrakte	20,8	24,9	-16,7
Mitarbeiter	775	795	-2,5

<sup>1</sup> Basierend auf Gesamtumsatz

78 Grundlagen des Konzerns

99 Wirtschaftsbericht

119 Segmentbericht

129 Lagebericht der JENOPTIK AG

132 Nachtragsbericht

133 Risiko- &amp; Chancenbericht

146 Prognosebericht

Vom Umsatz sind 30,6 Mio Euro (i.Vj. 41,3 Mio Euro) dem zivilen Bereich und 121,1 Mio Euro (i.Vj. 123,5 Mio Euro) dem Bereich Defense zuzurechnen.

Mit etwa 52 Prozent blieb der Anteil des Auslandsumsatzes nahezu auf dem Vorjahreswert von 51 Prozent. Während die in Deutschland, Europa und im Mittleren Osten / Afrika erzielten Umsätze sanken, konnte VINCORION die Erlöse in Amerika von 32,8 Mio Euro auf 34,9 Mio Euro erhöhen. Dennoch wird nach wie vor ein wesentlicher Teil der Produkte an deutsche Abnehmer verkauft, deren Endkunden jedoch zum großen Teil im internationalen Absatzmarkt tätig sind.

Aufgrund des Umsatzrückgangs, einer Corona-bedingt geringeren Auslastung vor allem im Bereich Aviation sowie eines margenschwächeren Produktmixes ging das adjustierte EBITDA von VINCORION trotz geringerer Umsatzkosten von 24,2 Mio Euro auf 20,6 Mio Euro zurück. Auch hier wurden Restrukturierungsmaßnahmen ergriffen. Im 4. Quartal wurde infolge des Umsatzanstiegs ein signifikanter Ergebnisbeitrag von adjustiert 13,8 Mio Euro erzielt. Die adjustierte EBITDA-Marge reduzierte sich 2020 auf 13,6 Prozent (i.Vj. 14,7 Prozent).

Das adjustierte EBIT lag mit 13,7 Mio Euro ebenfalls unter dem Vorjahresniveau von 17,4 Mio Euro, die adjustierte EBIT-Marge erreichte 9,0 Prozent (i.Vj. 10,5 Prozent).

VINCORION konnte im 4. Quartal seinen Auftragseingang im Vergleich zu den beiden Vorquartalen wieder steigern und verbuchte neue Aufträge im Wert von rund 40,0 Mio Euro. Im Gesamtjahr lag der Auftragseingang mit 145,2 Mio Euro jedoch unter dem Vorjahreswert von 177,9 Mio Euro. Aufträge erhielt VINCORION unter anderem für die Dieselstromaggregate des Patriot-Raketenabwehrsystems sowie von einem weiteren US-amerikanischen Kunden zur Lieferung von mehr als 700 Generatoren für militärische Landfahrzeuge. Deutlich weniger Aufträge als im Vorjahr wurden in den Bereichen Aviation und Energy & Drive verbucht. Die Book-to-Bill-Rate sank auf 0,96 (i.Vj. 1,08).

Der Auftragsbestand betrug 160,3 Mio Euro zum 31. Dezember 2020 (31.12.2019: 169,7 Mio Euro). Aufgrund des niedrigeren Umsatzes war der Rückgang hier deutlich geringer als beim Auftragseingang. Die Division verfügte außerdem über Kontrakte in Höhe von 20,8 Mio Euro (31.12.2019: 24,9 Mio Euro).

Mit insgesamt 775 Mitarbeitern ist die Zahl der zum Jahresende beschäftigten Personen von VINCORION leicht gesunken (31.12.2019: 795 Mitarbeiter). Ende Dezember lag die Zahl der Auszubildenden mit insgesamt 51 auf dem gleichen Stand wie zum Jahresende 2019 (31.12.2019: 51 Auszubildende).

2020 sanken die F+E-Kosten auf 4,2 Mio Euro (i.Vj. 6,1 Mio Euro). Die Entwicklungskosten im Kundenauftrag lagen nahezu unverändert bei 2,8 Mio Euro (i.Vj. 2,9 Mio Euro). Diese sind vorrangig auf gemeinsame Entwicklungsvorhaben mit den Systemhäusern zurückzuführen. Aufgrund der projektbedingten Zunahme der zu aktivierenden Entwicklungsleistungen, zum Beispiel durch die Rettungswinde oder die beheizbare Bodenplatte, erhöhte sich die F+E-Leistung von VINCORION auf insgesamt 12,1 Mio Euro (i.Vj. 10,5 Mio Euro).

VINCORION investierte 9,2 Mio Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (i.Vj. 8,8 Mio Euro). Damit fiel das Investitionsvolumen aufgrund von aktivierten Entwicklungskosten um 4,2 Prozent höher aus als im Jahr zuvor. Abschreibungen in Höhe von 6,9 Mio Euro (i.Vj. 6,8 Mio Euro) standen den Investitionen gegenüber.

Der Free Cashflow (vor Zinsen und Ertragsteuern) hat sich im Berichtsjahr signifikant verbessert - von 1,0 Mio Euro im Vorjahr auf 9,8 Mio Euro im Geschäftsjahr 2020. Zurückzuführen war der Anstieg insbesondere auf höhere Zahlungen der Kunden im 1. Quartal 2020 nach einem deutlichen Aufbau von Forderungen im 4. Quartal 2019 sowie auf die erstmalige Nutzung von Factoring in einem Umfang von 4,7 Mio Euro. Das Working Capital lag zum 31. Dezember 2020 bei 82,9 Mio Euro, nach 84,1 Mio Euro im Vorjahr.

## Produktion und Organisation

Der Vorstand der JENOPTIK AG entschied am 17. Januar 2020, den Verkaufsprozess für das mechatronische Geschäft unter der Marke VINCORION zu stoppen. Er war zu dem Schluss gekommen, dass zu diesem Zeitpunkt kein Angebot vorlag, das dem Potenzial von VINCORION entsprach.



Für Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung ab Seite 92

## Gesamtaussage des Vorstands zur Entwicklung der Segmente

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie haben die Entwicklung der drei photonischen Divisionen des Jenoptik-Konzerns und von VINCORION sehr unterschiedlich beeinflusst. Die Division Light & Optics profitierte von einem guten Umsatz mit der Halbleitersausrüstungsindustrie. Auch der Erwerb von TRIOPTICS trug zu einer positiven Entwicklung bei. Dagegen waren in den Bereichen Biophotonics und Industrial Solutions die Auswirkungen der Pandemie negativ zu spüren. Die Division Light & Production war die im Jenoptik-Konzern am stärksten durch die COVID-19-Pandemie betroffene Division, Umsatz und Ergebnis lagen deutlich unter den Vorjahreswerten. Dazu beigetragen haben auch strukturelle Themen im Bereich der industriellen Messtechnik. Hier wurden bereits entsprechende Initiativen ergriffen. Ein Auftrag von Gestamp hat zudem gezeigt, dass der integrierte Vertriebsansatz bei Automation und Laseranlagen erste Früchte trägt. Ein weitgehend stabiles Investitionsverhalten der Kunden aus dem öffentlichen Sektor sorgte für eine positive Geschäftsentwicklung in der Division Light & Safety, Umsatz und Ergebnis legten im Vergleich zum Vorjahr zu. VINCORION verzeichnete im Bereich Sicherheits- und Verteidigungstechnik einen stabilen Trend, insgesamt lagen Umsatz und Ergebnis jedoch aufgrund der Pandemie-bedingt schwierigen Situation in der Luftfahrtindustrie unter dem Niveau von 2019. Auch hier wurden Restrukturierungsmaßnahmen ergriffen.

Auch beim Free Cashflow zeigten die berichtspflichtigen Segmente ein unterschiedliches Bild. Einen Zuwachs erzielten die Division Light & Safety und VINCORION. Die Entwicklung des Free Cashflows in der Division Light & Optics wurde durch die Akquisition von TRIOPTICS positiv beeinflusst. Das deutlich geringere EBITDA und das gestiegene Working Capital waren die wesentlichen Gründe für die Reduzierung des adjustierten Free Cashflows in der Division Light & Production.

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr investierte Jenoptik weiter in den Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen, in effiziente Abläufe sowie die Entwicklung neuer Produkte.

Auch 2020 gelang es uns, ein breiteres Systemangebot zu etablieren und internationale Projekte sowie Neukunden zu gewinnen. Die Nachfrage war COVID-19-bedingt in den einzelnen Märkten und Divisionen sehr unterschiedlich. Die Division Light & Optics konnte den Auftragseingang durch die gute Nachfrage im Halbleitersausrüstungsmarkt, aber auch durch die Akquisition von TRIOPTICS steigern. Die anderen drei Divisionen verzeichneten 2020 infolge der Pandemie aber auch projektbedingt einen geringeren Auftragseingang als im Jahr zuvor.

## Lagebericht der JENOPTIK AG

### (Kurzfassung nach HGB)

Ergänzend zur Berichterstattung über den Jenoptik-Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der JENOPTIK AG.

Die JENOPTIK AG ist das Mutterunternehmen des Jenoptik-Konzerns und hat ihren Sitz in Jena. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der JENOPTIK AG ist maßgeblich durch ihre Eigenschaft als Holdinggesellschaft für den Jenoptik-Konzern bestimmt. Die operative Tätigkeit der JENOPTIK AG umfasst im Wesentlichen die Erbringung von Dienstleistungen für Tochtergesellschaften sowie die Vermietung von Gewerbeflächen.

Der Jahresabschluss der JENOPTIK AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) und den ergänzenden Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Der Konzernabschluss wird in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und den Auslegungen des International Financial Reporting Inter-

pretations Committee (IFRIC) erstellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Daraus resultieren Unterschiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, Derivate, Rückstellungen latente Steuern, Leasing und Umsatzrealisierung.

Im Fokus der strategischen Konzernpolitik steht eine stärkere Ausrichtung auf photonische Wachstumsmärkte und damit die Entwicklung zu einem global aufgestellten Photonik-Unternehmen. Bei der Realisierung dieser Strategie setzt Jenoptik neben der Fokussierung auf die Bausteine Internationalisierung und Innovation.

## Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### Ertragslage

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 14,0 Mio Euro auf 50,2 Mio Euro. Das resultierte vor allem aus einer über den Stichtag 31. Dezember 2019 hinaus verschobenen Fakturierung von Mietnebenkosten, die erst im Geschäftsjahr 2020 erfolgte.

Die Verwaltungskosten stiegen um 2,6 Mio Euro im Vergleich zum Vorjahr. Dies resultierte neben Digitalisierungsprojekten vor allem aus der Einführung des ERA-Flächentarifs Thüringen, der bei vielen Mitarbeitern zu einer höheren Tarifeinstufung führte.

Die JENOPTIK AG verzeichnete Forschungs- und Entwicklungskosten von 0,1 Mio Euro (i. Vj. 0,3 Mio Euro). Diese umfassten vor allem Aufwendungen für das Innovationsmanagement sowie die Koordination von F+E-Aktivitäten im Jenoptik-Konzern.

Die Vertriebskosten von 1,5 Mio Euro (i. Vj. 1,6 Mio Euro) betrafen Aufwendungen für strategische Markenprojekte, die Web-Applikationen des Gesamtkonzerns sowie für Kommunikation, Werbung und Sponsoring.

Das sonstige betriebliche Ergebnis beinhaltete sonstige betriebliche Erträge in Höhe von 13,9 Mio Euro (i. Vj. 10,7 Mio Euro). Diesen standen sonstige betriebliche Aufwendungen von 15,5 Mio Euro (i. Vj. 13,1 Mio Euro) gegenüber.

### T61 Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung der JENOPTIK AG (in TEUR)

	1.1.– 31.12.2020	1.1.– 31.12.2019
Umsatzerlöse	50.234	36.221
Umsatzkosten	45.589	32.640
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.645	3.580
Vertriebskosten	1.504	1.634
Allgemeine Verwaltungskosten	15.004	12.448
Forschungs- und Entwicklungskosten	125	266
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1.613	-2.422
Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen und Beteiligungserträge	61.954	73.277
Finanzergebnis	-6.627	3.742
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.566	8.210
Ergebnis nach Steuern	37.161	55.622
Jahresüberschuss	37.161	55.621
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	30.000	30.000
Bilanzgewinn	67.161	85.621

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthielten im Wesentlichen Währungsgewinne von 4,5 Mio Euro (i. Vj. 3,6 Mio Euro), konzerninterne Weiterberechnungen in Höhe von 5,4 Mio Euro (i. Vj. 4,0 Mio Euro) sowie Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 3,3 Mio Euro (i. Vj. 1,2 Mio Euro).

Wesentliche Positionen in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren Währungsverluste von 3,5 Mio Euro (i. Vj. 3,8 Mio Euro), Aufwendungen für konzerninterne Weiterberechnungen von 5,6 Mio Euro (i. Vj. 4,0 Mio Euro), 2,1 Mio Euro für ein konzerninternes Projekt zur Optimierung der Geschäftsprozesse und Einführung eines SAP S/4-Systems sowie 1,1 Mio Euro für ein Projekt zur organisatorischen Neuaufstellung und Einführung effizienter Verwaltungsprozesse.

Das Finanzergebnis von minus 6,6 Mio Euro (i. Vj. 3,7 Mio Euro) beinhaltet Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen, Abschreibungen auf Finanzanlagen sowie das Zinsergebnis. Der Rückgang um 10,3 Mio Euro ist vor allem auf außerplanmäßige Abschreibungen auf bestehende Finanzanlagen in Höhe von 8,9 Mio Euro zurückzuführen.

Die Steuern von Einkommen und Ertrag sanken gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Mio Euro aufgrund des niedrigeren steuerlichen Einkommens des Organkreises im Geschäftsjahr.

Der Jahresüberschuss der JENOPTIK AG reduzierte sich insgesamt um 18,4 Mio Euro bzw. 33,2 Prozent auf 37,1 Mio Euro (i. Vj. 55,6 Mio Euro). Maßgeblich beeinflusst wurde die Ertragslage der Gesellschaft durch die Ergebnisse der Tochtergesellschaften, die aufgrund bestehender Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge an die JENOPTIK AG abgeführt werden. Der Netto-Ergebnisbeitrag der Tochtergesellschaften hat sich gegenüber dem Vorjahr um 24,8 Mio Euro auf 48,1 Mio Euro verringert. Die schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen infolge des Wandels zur Elektromobilität in der Automobilbranche sowie Pandemie-bedingte Effekte senkten weiterhin die Ergebnisbeiträge der Bereiche Metrology, Laser Processing sowie Automation & Integration. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken wurden bereits zu Beginn des Geschäftsjahres Projekte zur Struktur- und Portfolioanpassung initiiert und Maßnahmen zur Eindämmung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie ergriffen. Ferner führte der Umsatzrückgang wegen einer Corona-bedingten geringeren Auslastung im Bereich Aviation, der Zulieferer für die zivile Luftfahrt ist, zu einem Verlust aus Ergebnisabführung der Gesellschaft. Stabil entwickelte sich trotz Ausbreitung von Corona das Geschäft mit der Halbleitersaureüstungsindustrie sowie das Geschäft mit Systemen

und Dienstleistungen rund um den Straßenverkehr aufgrund des weitgehend stabilen Investitionsverhalten der Kunden im öffentlichen Sektor.

## Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme der JENOPTIK AG lag mit 898,0 Mio Euro 14,9 Prozent über dem Vorjahresniveau (i. Vj. 781,8 Mio Euro).

Die Aktivseite der Bilanz reflektierte die Holdingeigenschaft der JENOPTIK AG: Neben einer Anlagenintensität von 88,3 Prozent, wovon 79,7 Prozent auf Finanzanlagen und 8,6 Prozent auf sonstiges Anlagevermögen (insbesondere Immobilien) entfielen, ist die Bilanzsumme durch einen hohen Bestand an Forderungen gegen verbundene Unternehmen von 9,5 Prozent geprägt.

## T62 Bilanz der JENOPTIK AG (in TEUR)

	31.12.2020	31.12.2019
<b>Aktiva</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen	76.753	76.605
Finanzanlagen	715.940	459.471
<b>Anlagevermögen</b>	<b>792.693</b>	<b>536.076</b>
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	85.923	87.233
Zahlungsmittel	17.334	154.903
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>103.257</b>	<b>242.136</b>
Rechnungsabgrenzungsposten	2.137	3.589
	<b>898.087</b>	<b>781.801</b>
<b>Passiva</b>		
Gezeichnetes Kapital (Bedingtes Kapital 28.600 TEUR)	148.819	148.819
Kapitalrücklagen	180.756	180.756
Gewinnrücklagen	264.249	216.070
Bilanzgewinn	67.161	85.621
<b>Eigenkapital</b>	<b>660.986</b>	<b>631.266</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>11.937</b>	<b>20.166</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	179.646	90.500
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.270	7.806
Übrige Verbindlichkeiten	35.440	32.061
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>225.164</b>	<b>130.369</b>
	<b>898.087</b>	<b>781.801</b>

Der Aufbau bei den Finanzanlagen um 256,5 Mio Euro resultierte im Wesentlichen in Höhe von 246,6 Mio Euro aus Kapitaleinlagen zur Finanzierung von Unternehmenserwerben von Tochtergesellschaften.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 85,9 Mio Euro (i. Vj. 86,3 Mio Euro) entstanden vor allem durch die Ausreichung oder Abrechnung von liquiden Mitteln an und von Konzerngesellschaften. Die Forderungen betrafen im Wesentlichen Verrechnungskonten für Cashpool-Bestände und das kurzfristige Darlehen an Prodomax, welches zum Stichtag noch mit 8,0 Mio Euro valutierte.

Der Abbau der liquiden Mittel von 154,9 Mio Euro um 137,6 Mio Euro auf 17,3 Mio Euro resultierte im Wesentlichen aus den Kaufpreiszahlungen für den Erwerb von TRIOPTICS sowie von INTEROB in Spanien.

Der Rechnungsabgrenzungsposten war im Wesentlichen auf abgegrenzte Kosten für EDV-Dienstleistungs- und Wartungsverträge sowie für Mietnebenkosten 2020 zurückzuführen.

Auf der Passivseite zeigte sich insbesondere die Finanzierungsfunktion der JENOPTIK AG als Holding für den Jenoptik-Konzern. Das Eigenkapital belief sich auf 661,0 Mio Euro (73,6 Prozent der Bilanzsumme) und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 179,6 Mio Euro (20 Prozent der Bilanzsumme).

Das Eigenkapital verbesserte sich durch das positive Jahresergebnis von 37,2 Mio Euro um 29,7 Mio Euro und stieg von 631,3 Mio Euro auf 661,0 Mio Euro. Gegenläufig wirkte die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 7,4 Mio Euro. Die Eigenkapitalquote sank von 80,7 Prozent auf 73,6 Prozent.

Die Steuerrückstellungen des Organkreises sanken insbesondere aufgrund von Steuernachzahlungen für die Jahre 2018 und 2019 in Höhe von 4,3 Mio Euro.

Der Anstieg der Kreditverbindlichkeiten von 90,5 Mio Euro um 89,1 Mio Euro auf 179,6 Mio Euro steht im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben durch Tochtergesellschaften. Gegenläufig wirkte die Tilgung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 21,5 Mio Euro.

Die Übrigen Verbindlichkeiten beinhalteten Cashpool-Bestände von 22,5 Mio Euro sowie 10,1 Mio Euro für Ergebnisausgleiche von Tochtergesellschaften.

Die Fremdkapitalquote der JENOPTIK AG veränderte sich im Berichtsjahr durch den Anstieg der Kreditverbindlichkeiten von 19,3 Prozent auf 26,4 Prozent Anteil an der Bilanzsumme.

Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte die JENOPTIK AG 257 Mitarbeiter; davon 19 Aushilfen und 10 Auszubildende (i.Vj. 258 Mitarbeiter, davon 18 Aushilfen und 7 Auszubildende).

## Risiken und Chancen

Die Geschäftsentwicklung der JENOPTIK AG unterliegt aufgrund der Funktion als Holdinggesellschaft den gleichen Risiken und Chancen wie der Jenoptik-Konzern. An den Risiken der Beteiligungen und Tochterunternehmen partizipiert die JENOPTIK AG grundsätzlich entsprechend ihrer Beteiligungen und Finanzinvestitionen. Die Risiken und Chancen des Konzerns und der Segmente sind im Risiko- und Chancenbericht ab Seite 133 dargestellt.

## Prognosebericht

Das Jahresergebnis der JENOPTIK AG ist maßgeblich von der Entwicklung der Ergebnisbeiträge der Tochtergesellschaften abhängig.

Auf Basis der dargestellten Entwicklung im Konzern-Prognosebericht rechnet die JENOPTIK AG für das Geschäftsjahr 2021 mit Erlösen aus Holding-Dienstleistungen auf Vorjahresniveau. Aufgrund geringerer Erlöse aus Vermietung rechnet die JENOPTIK AG mit insgesamt sinkenden Umsatzerlösen.

Das Ergebnis der JENOPTIK AG – vor Abführung der Ergebnisbeiträge der Tochtergesellschaften – bleibt voraussichtlich gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr stabil. Für eine detaillierte Darstellung der erwarteten zukünftigen Entwicklung des Jenoptik-Konzerns und seiner Segmente verweisen wir auf den Prognosebericht ab Seite 146.

## Nachtragsbericht

Der Vorstand der JENOPTIK AG hat am 16. März 2021 die Weitergabe des vorliegenden Konzernabschlusses an den Aufsichtsrat genehmigt. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss in seiner Sitzung am 24. März 2021 zu prüfen und zu billigen.

**Dividende.** Nach dem Aktiengesetz richtet sich der Betrag, der zur Dividendenzahlung an die Aktionäre zur Verfügung steht, nach dem Bilanzgewinn der Muttergesellschaft JENOPTIK AG, der nach den Vorschriften des HGB ermittelt wird. Für das Geschäftsjahr 2020 beträgt der Bilanzgewinn der JENOPTIK AG 67.161.476,79 Euro, bestehend aus dem Jahresüberschuss 2020 in Höhe von 37.161.476,79 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrags von 30.000.000,00 Euro.

Der Vorstand empfiehlt dem Aufsichtsrat für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020, der Hauptversammlung 2021 für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende von 0,25 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen (i.Vj. 0,13 Euro). Damit soll vom Bilanzgewinn der JENOPTIK AG des Geschäftsjahres 2020 ein Betrag in Höhe von 14.309.528,75 Euro ausgeschüttet werden. Vom verbleibenden Bilanzgewinn der JENOPTIK AG soll ein Betrag von 22.851.948,04 Euro in andere Gewinnrücklagen eingestellt und ein Betrag in Höhe von 30.000.000,00 Euro auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Mit dieser Empfehlung setzt der Vorstand seine kontinuierliche Dividendenpolitik fort. Trotz der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, der Akquisition von zwei Unternehmen und der Investitionen auf einem hohen Niveau sollen die Aktionäre der JENOPTIK AG angemessen am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Bei einem Ergebnis je Aktie von 0,73 Euro (i.Vj. 1,18 Euro) beträgt die Ausschüttungsquote 34,2 Prozent (i.Vj. 11,0 Prozent) und übersteigt damit den Wert der Vorjahre deutlich.

Weitere Vorgänge von wesentlicher Bedeutung nach dem 31. Dezember 2020 gab es nicht.



78 Grundlagen des Konzerns  
 99 Wirtschaftsbericht  
 119 Segmentbericht  
 129 Lagebericht der JENOPTIK AG  
 132 Nachtragsbericht  
**133 Risiko- & Chancenbericht**  
 146 Prognosebericht

# Risiko- und Chancenbericht

## Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements bei Jenoptik

Für Jenoptik gehört das Abwägen von Risiken und Chancen der Unternehmensumwelt zu den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung. Zur Umsetzung unserer Strategie ist es notwendig, Risiken und Chancen frühzeitig zu identifizieren, zutreffend zu bewerten und effizient zu steuern. Dies geschieht durch die Förderung einer offenen Risikokultur und eine regelmäßige Überprüfung des etablierten Risikomanagement-Systems. Das Risiko- und Chancenmanagement von Jenoptik wird jährlich in einem internen Risikoworkshop auf seine Angemessenheit und Wirksamkeit für die Organisation überprüft. Die Berichterstattung erfolgt mittels einer zentralen Software.

Als **Risiken** sind mögliche künftige Entwicklungen und Ereignisse definiert, die zu einer für das Unternehmen negativen Ziel- und Prognoseabweichung führen können und die Unsicherheit über den Eintritt eines Sachverhaltes bergen. **Chancen** sind entsprechend Ereignisse, die eine positive Abweichung zu unseren Erwartungswerten zur Folge haben können.

Risiken und Chancen von Jenoptik werden mithilfe der Faktoren Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenausmaß anhand einer Schlüssel-Matrix berechnet (siehe Absatz Aufbau und Prozesse des Risiko- und Chancenmanagement-Systems). Die so dargestellten Risiken und Chancen sind das Ergebnis der Aggregation dezentral identifizierter Risiken und Chancen, die jeweils vorgegebenen Kategorien zugeordnet wurden. G19

### Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagement-System des Jenoptik-Konzerns liegt beim Vorstand. Die konzernweite Vorgehensweise ist in einem Risikohandbuch festgelegt.

Der Zentralbereich Compliance & Risk Management organisiert und steuert das System in enger Zusammenarbeit mit den anderen Zentralbereichen sowie den Risikobeauftragten und -verantwortlichen der Divisionen, welche die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagement-Systems in den jeweiligen Risiko-Reportingeinheiten verantworten. Bei den Risiko-Reportingeinheiten handelt es sich um definierte Berichtseinheiten,

## G19 Risikobewertung

Metrik	Eintrittswahrscheinlichkeit	Konsequenzen bzw. Schadenhöhe	
		Qualitativ	Quantitativ EBIT-Abweichung
5 = Hoch	bis 50%	Das Ziel des Konzerns bzw. der Risiko-Reportingeinheit ist gefährdet	oder > 20%
4 = Mittelhoch	bis 40%	Das Ziel des Konzerns bzw. der Risiko-Reportingeinheit muss unmittelbar angepasst werden	oder > 15 bis 20%
3 = Mittel	bis 30%	Das Ziel des Konzerns bzw. der Risiko-Reportingeinheit muss mittelfristig angepasst werden	oder > 10 bis 15%
2 = Niedrig	bis 20%	Zusätzliche Maßnahmen sind notwendig, um das Ziel des Konzerns bzw. der Risiko-Reportingeinheit noch erreichen zu können	oder > 5 bis 10%
1 = Sehr Niedrig	bis 10%	Geringe Konsequenzen	oder > 0 bis 5%

die der genauen Identifizierung und Zuordnung der Risiken und Chancen dienen und sowohl Business Units als auch einzelne Tochtergesellschaften sein können.

Die Interne Revision kontrolliert die Wirksamkeit des Risiko- und Chancenmanagement-Systems, während der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die externe Kontrollfunktion für bzw. mit dem Aufsichtsrat wahrnimmt.

Das Risk Committee führt alle aggregierten Reportingergebnisse zu einer übergreifenden Bewertung der Risikolage des Konzerns zusammen. Es besteht aus den Mitgliedern des Vorstands sowie dem Leiter des Zentralbereichs Compliance & Risk Management.  
 G20

Der Risikokonsolidierungskreis entspricht dem bilanziellen Konsolidierungskreis.

### Aufbau und Prozesse des Risiko- und Chancenmanagement-Systems

Das Risiko- und Chancenmanagement-System von Jenoptik orientiert sich an der ISO-Norm 31000.

Die Definition und Weiterentwicklung des Systems erfolgen in enger Abstimmung zwischen dem Zentralbereich Compliance & Risk Management, dem Vorstand sowie dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Verantwortet und beschlossen wird es vom Vorstand. Ihm gegenüber kommuniziert der Zentralbereich

Compliance & Risk Management die aktuellen Anforderungen an das Risikomanagement-System, berät bei der praktischen Umsetzung und überwacht die Maßnahmen sowie die Ergebnisse der Risikomanagement-Prozesse.

Kernprozess des Risikomanagements sind die verschiedenen Risiko-Assessments. Diese erfolgen in einer Kombination von Top-Down- und Bottom-Up-Elementen. Um eine möglichst vollständige Risiko-Identifizierung und Vergleichbarkeit innerhalb des Unternehmens zu gewährleisten, wurde ein Risiko-Register entwickelt, welches das Management bei der Evaluierung der Risiken unterstützt. Es enthält mehrere vorgegebene Kategorien, denen die Risiko-Reportingeinheiten potenzielle Risiken und Chancen zuordnen. Damit soll sichergestellt werden, dass sich jede Risiko-Reportingeinheit mit der gesamten Risikolandschaft auseinandersetzt und gleichzeitig eine Aggregation der Ergebnisse über die vorgegebenen Kategorien gewährleistet ist. Während operative und finanzwirtschaftliche Ziele für einen Zeithorizont von bis zu zwei Jahren betrachtet werden, sind strategische Themen für einen Zeitraum von bis zu vier Jahren berücksichtigt. Nachhaltigkeitsrisiken werden in der aktuellen Systematik nicht in einer eigenständigen Risikokategorie ermittelt. Sie werden jedoch in den bestehenden Risikokategorien teilweise abgedeckt.

Im Rahmen der Risikoanalyse ermitteln die Reportingeinheiten die Risiken und Chancen, um sie im nächsten Schritt bezüglich der Bewertungsmethoden (qualitativ oder quantitativ) und der bereits getroffenen oder noch notwendigen Maßnahmen einer

## G20 Ablauf des Risikoreportings

✓	Risikoverantwortliche der Divisionen und Zentralbereiche	Einzelrisiko-Assessments
	Zentralfunktionen	Review aggregierter Risiken
✓	Zentralbereich Compliance & Risk Management	Review & Analyse Konzernrisiken
	Risk Committee	Analyse Konzernrisiken
✓	Vorstand	Finale Bewertung Konzernrisiken
	Prüfungsausschuss	Auswertung Konzernrisiken
✓	Aufsichtsrat	

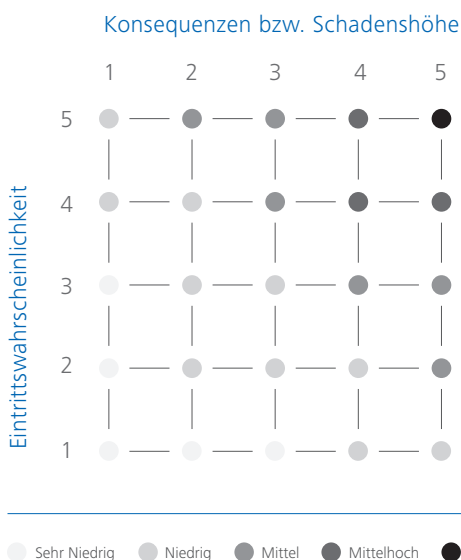
78 Grundlagen des Konzerns  
 99 Wirtschaftsbericht  
 119 Segmentbericht  
 129 Lagebericht der JENOPTIK AG  
 132 Nachtragsbericht  
**133 Risiko- & Chancenbericht**  
 146 Prognosebericht

validen Risikobewertung unterziehen zu können. Diese erfolgt nach der Nettomethode, das heißt, mitigierende Maßnahmen werden in die Bewertung bereits mit einbezogen, sodass nur das bewertete Residualrisiko berichtet und aggregiert wird. Die Bewertung eines Risikos ist das Produkt aus der Eintrittswahrscheinlichkeit und der quantitativen Schadenshöhe bzw. dem qualitativen Schadensausmaß. Analog werden auch die Chancen bewertet. G22

Für die beiden genannten Bewertungsfaktoren Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe besteht jeweils eine Skala von 1 bis 5, sodass die kleinstmögliche Risikokennzahl 1 und die größtmögliche Risikokennzahl 25 ist. G21

Die Ergebnisse der Assessments werden halbjährlich vom Zentralbereich Compliance & Risk Management bei den Risiko-Reportingeinheiten abgefragt und zum Konzern-Risiko- und Chancenbericht aggregiert. Die Ergebnisse werden anschließend durch die Zentralbereiche des Corporate Centers validiert, bevor sie im Risk Committee diskutiert werden. Der Vorstand nimmt eine übergreifende Bewertung vor und beschließt gegebenenfalls weitere Maßnahmen. Danach wird der Konzern-Risiko- und Chancenbericht im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und im Aufsichtsrat vorgestellt und diskutiert.

## G21 Berechnung der Risikozahlen



## G22 Risiko- und Chancen-Kategorien

Operationale Risiken/Chancen	Strategische Risiken/Chancen
Lieferantenmanagement/Arbeits- und Umweltschutz/ Fertigung (einschließlich Qualitätsmanagement)/ Marketing und Vertrieb/Patente und Schutzrechte/ Personalmanagement/IT/Compliance/ Recht/Immobilien	Marktentwicklung/Produktentwicklung (einschließlich Forschung und Entwicklung)/ Unternehmensentwicklung (Portfolio und Struktur)/ Organisationsentwicklung (Abläufe und Ressourcen)
Finanzwirtschaftliche Risiken/Chancen	
Rechnungswesen/Finanzmanagement (Treasury)/ Controlling/Steuern	

1. Jahr

2. Jahr

3. Jahr

4. Jahr

Darüber hinaus werden unterjährig identifizierte Risiken, die eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes potenzielles Schadensausmaß haben, unverzüglich an den Chief Compliance & Risk Officer und den Vorstand kommuniziert. Diese entscheiden nach gemeinsamer Analyse mit den Fachabteilungen über weitere Maßnahmen und die gegebenenfalls erforderliche Kommunikation.

Die genannten Berichtsinstrumente sind auch die Basis des Risiko-früherkennungssystems. Dieses wird im Rahmen der Abschlussprüfung vom Abschlussprüfer evaluiert. Der Abschlussprüfer bestätigt, dass dessen konzeptioneller Aufbau geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand des Konzerns gefährden, frühzeitig erkennen zu können.

### Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

Prävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagement-Systems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäfts- und Gremientätigkeit. Sie besteht im Wesentlichen aus einem Risikomonitoring im Rahmen der verschiedenen Assessments und speziellen Genehmigungsprozessen. So werden in den monatlichen Vorstandssitzungen sowie den EMC- und Strategiemeetings Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen diskutiert. Gleichzeitig können potenzielle Risiken für das Erreichen der strategischen Ziele direkt im Strategieentwicklungsprozess berücksichtigt und durch geeignete Maßnahmen minimiert werden.

Die Einhaltung nationaler und internationaler Compliance-Anforderungen ist fester Bestandteil der Risikoprävention und der Prozesse des Risikomanagement-Systems von Jenoptik. Um die Mitarbeiter zu sensibilisieren und ein unternehmensweit einheitliches Verständnis der Compliance-Standards zu erreichen, gibt es regelmäßige Schulungen zu Compliance-relevanten Themengebieten wie Korruptionsprävention oder Kartellrecht, aber auch zu datenschutzrechtlichen Aspekten. Für alle Mitarbeiter ist ein Online-Training zu den bedeutendsten Compliance-Themen verpflichtend. Nähere Informationen erhalten Sie in der Erklärung zur Unternehmensführung auf Seite 36. Für wichtige Risiko- oder Compliance-relevante Fragen der Mitarbeiter steht ein entsprechender Helpdesk im Intranet zur Verfügung. Die im Konzern implementierten Richtlinien zu den wesentlichen Geschäftsprozessen werden regelmäßig überprüft, ggf. erweitert, aktualisiert und über Intranetportale veröffentlicht. Sie dienen zusammen mit unserem Verhaltenskodex der weiteren Risikoprävention.

Der Lieferantenkodex verpflichtet Auftragnehmer von Jenoptik, entsprechend den internationalen Standards verschiedene Compliance-Anforderungen einzuhalten. Mithilfe zentraler Geschäftspartner-Screenings (Third Party Due Diligence) wird überprüft, ob eine Zusammenarbeit mit entsprechenden Geschäftspartnern aus Compliance-Sicht erfolgen kann.

Jenoptik verfügt damit über ein System an Regelungen, Prozessen und Kontrollen, mit deren Hilfe mögliche Defizite im Unternehmen frühzeitig identifiziert und mit entsprechenden Maßnahmen minimiert werden sollen.

Das **Interne Kontrollsystem (IKS)** ist neben dem Risiko- und dem Compliance-Management-System wesentlicher Bestandteil der Corporate Governance. Es umfasst technische und organisatorische Regelungen und Kontrollschritte zur Einhaltung von Richtlinien und Abwehr von Schäden sowie klare Verantwortlichkeiten und Funktionstrennungen unter Wahrung des Vier-Augen-Prinzips. Es soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten und wird regelmäßig von der Internen Revision geprüft. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden IKS-Self-Assessments, die vom Management aller Tochtergesellschaften sowie der JENOPTIK AG in Form von Fragebögen bearbeitet werden müssen, durchgeführt. Das Monitoring sowie die Beurteilung der ausgefüllten Fragebögen erfolgt durch die Interne Revision. Berichtete Defizite werden analysiert und entsprechende Gegenmaßnahmen festgelegt, um diese nachhaltig zu beseitigen.

Die **Interne Revision** ist durch prozessunabhängige Prüfungen und gesonderte Beratungsprojekte permanent in die kontinuierliche Beurteilung und Weiterentwicklung des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems eingebunden. Sie ist als Stabstelle dem Finanzvorstand unterstellt und handelt in dessen Auftrag. Die Mitarbeiter der Internen Revision sind bei ihrer Tätigkeit keinen Weisungen unterworfen. Dies schließt die Auswahl der Prüfobjekte, die Schwerpunktsetzung und die eingesetzten Verfahren, die Häufigkeit und die Terminierung von Prüfungen sowie die Berichterstattung ein. Die Organisationseinheiten des Jenoptik-Konzerns werden auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans analysiert und geprüft. Wesentliche Bestandteile der Prüfung sind die Einhaltung und ordnungsgemäße Umsetzung der anzuwendenden Richtlinien. Dabei werden nicht nur Fehler, Verstöße oder Prozessschwächen festgestellt und deren schnellstmögliche Abstellung initiiert, sondern auch mögliche Prozessverbesserungen im Sinne eines „Best-Practice-Ansatzes“

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	<b>Risiko- &amp; Chancenbericht</b>
146	Prognosebericht

aufgezeigt. Die Empfehlungen werden priorisiert, kategorisiert und direkt an die Verantwortlichen der geprüften Einheiten, die jeweiligen Zentralbereiche sowie den Vorstand berichtet. Die geprüfte Einheit berichtet im Anschluss dem Vorstand, mittels welcher Maßnahmen und bis zu welchem Zeitpunkt die ausgesprochenen Empfehlungen umgesetzt wurden. Dem folgen sogenannte Follow-up-Prüfungen, in denen die Umsetzung der Empfehlungen überprüft und über deren Ergebnisse die jeweiligen Leitungsebenen und Zentralbereiche sowie der Vorstand informiert werden. Die Interne Revision berichtet mindestens einmal jährlich dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über wesentliche Feststellungen seit der letzten Berichterstattung. Im Jahr 2020 wurden elf Audits durchgeführt, darunter erstmalig die Vorprüfung zur nichtfinanziellen Berichterstattung, deren systemische Weiterentwicklung zuvor unterjährig begleitet wurde.

Jenoptik verfügt über ein zentrales Finanzmanagement. Der Zentralbereich Treasury koordiniert den Konzernfinanzbedarf, stellt die Liquidität sicher und überwacht die Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken auf Basis konzernweit geltender Vorgaben und entsprechender Prozessbeschreibungen. Diese Vorgaben sehen unter anderem die personelle Trennung von Geschäftsabschluss und -kontrolle sowie den Handel innerhalb vorgegebener Limits vor.

Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, finanzwirtschaftliche Risiken aus Veränderungen von Marktsätzen, zum Beispiel Zinssätzen und Wechselkursen, zu begrenzen. Finanzinstrumente werden dabei ausschließlich zum Zweck der Sicherung von Grundgeschäften und nicht zu Spekulationszwecken genutzt und nur mit Banken abgeschlossen, die ein Rating im Investment Grade (mind. BBB- gemäß Standard & Poor's Rating-Skala) aufweisen.

## Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems (IKS) im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse des Konzerns sowie der JENOPTIK AG (§ 289 Abs. 4 HGB und § 315 Abs. 4 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem ist Teil des IKS des Jenoptik-Konzerns. Es soll unter anderem einen ordnungsgemäßen Prozess der Konzernabschlusserstellung gewährleisten und dabei sicherstellen, dass gesetzliche Vorschriften, Rechnungslegungsvorschriften und interne Richtlinien für einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze eingehalten werden, die für alle in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen verbindlich sind. Neue Vorschriften und Änderungen bestehender Regelungen werden zeitnah analysiert und umgesetzt. Alle in den Rechnungslegungs-Prozess eingebundenen Mitarbeiter werden regelmäßig geschult.

Durch Zugangsbeschränkungen in den entsprechenden IT-Systemen werden die Finanzsysteme vor Missbrauch geschützt. Eine zentrale Steuerung und die regelmäßige Sicherung der IT-Systeme reduzieren das Risiko von Datenverlusten.

Zur Erstellung des Konzernabschlusses werden die Daten der Gesellschaften von diesen direkt im Konsolidierungstool LucaNet erfasst. Die übertragenen Abschlussdaten und Einzelabschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden durch systemtechnische und manuelle Kontrollen überprüft. Sämtliche zur Erstellung des Konzernabschlusses erforderlichen Konsolidierungsprozesse werden dokumentiert. Über diese Prozesse, Systeme und Kontrollen gewährleistet Jenoptik einen IFRS- sowie gesetzeskonformen Konzernrechnungslegungsprozess. Der Konzernabschlussprüfer prüft den nach IFRS-Vorschriften erstellten Konzernabschluss sowie den Jahresabschluss der JENOPTIK AG in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung.

Die [Erklärung zur Unternehmensführung](#) gemäß §§ 289 f, 315 d HGB finden Sie im Geschäftsbericht auf den Seiten 36 ff und auf unserer Internetseite unter [www.jenoptik.de](http://www.jenoptik.de) in der Rubrik Investoren/Corporate Governance. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB sind die Angaben nach §§ 289 f, 315 d HGB nicht in die Prüfung durch den Abschlussprüfer einbezogen.

## Risiko- und Chancenprofil des Konzerns

Mithilfe der Risiko- und Chancen-Assessments der jeweiligen Segmente wurde das Risikoprofil des Konzerns ausgehend vom Jahr 2020 für die Folgejahre ermittelt. Bestandteil der Risikobewertung der Segmente ist auch ein Review durch die Zentralfunktionen des Corporate Centers, sodass deren Risikoeinschätzung in der Segmentberichterstattung bzw. in der finalen Konzernbewertung inkludiert sind. Das Risiko- und Chancenmanagement ermöglicht einen direkten Vergleich der einzelnen Risikoprofile bis auf Ebene der Risikosymptome. Die Risikobewertung auf Ebene der Risiko- und Chancenkategorien der einzelnen Subkategorien wird in der nachfolgenden Tabelle detaillierter dargestellt. T63

Insgesamt liegt das Risiko des Konzerns weiterhin am unteren Ende des mittleren Risikobereichs. Im Vergleich zum Vorjahr konnten keine signifikanten Änderungen festgestellt werden.

Strategische Risiken und Chancen des Gesamtkonzerns wurden auch 2020 im Vergleich zu den operationalen und finanzwirt-

schaftlichen Risiken durchschnittlich am höchsten bewertet. Die Fokussierung auf photonische Marktfelder stellt für den Konzern Chance und Risiko zugleich dar.

Die erneute, sogar verschärfte Verbreitung von COVID-19 im Herbst und Winter 2020/21, unter anderem mit Mutationen des Virus, führt zu höheren Neuinfektionszahlen als in der ersten Infektionswelle im Frühjahr 2020. Die durch Regierungen und Behörden ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie haben auch Einfluss auf die Geschäftstätigkeit von Jenoptik.

Seit dem Ende des 1. Quartals haben wir sukzessive die Auswirkungen in unseren Geschäften zu spüren bekommen. Diese bestehen in verlängerten Vorlaufzeiten für Projekte, Verschiebungen sowie Beeinträchtigungen in den Lieferketten. Auch die Einschränkungen der internationalen Reisefähigkeit sowie des Zugangs zu Werken unserer Kunden wirken sich auf die Planbarkeit von Installationen und technischen Abnahmen von Anlagen sowie das Servicegeschäft aus.

### T63 Risikoprofil des Jenoptik-Konzerns 2020

	Konzern-Risikobewertung	
	Aktuell (2020)	Vorjahr (2019)
<b>Strategische Risiken</b>		
Marktentwicklung	Mittel	Mittel
Produktentwicklung (inklusive F+E)	Mittel	Mittel
Unternehmensentwicklung (Portfolio und Struktur)	Mittel	Niedrig
Organisationsentwicklung (Abläufe und Ressourcen)	Mittel	Mittel
<b>Operationale Risiken</b>		
Supply Chain Management	Mittelhoch	Mittel
Arbeits- und Umweltschutz	Niedrig	Niedrig
Fertigung (inklusive Qualitätsmanagement)	Mittel	Niedrig
Marketing und Vertrieb	Mittel	Mittel
Patente und Schutzrechte	Niedrig	Niedrig
Personalmanagement	Mittel	Mittel
IT	Mittel	Mittel
Compliance	Mittel	Niedrig
Recht	Niedrig	Niedrig
Immobilien	Niedrig	Niedrig
<b>Finanzwirtschaftliche Risiken</b>		
Rechnungswesen	Niedrig	Niedrig
Finanzmanagement	Mittel	Niedrig
Controlling	Niedrig	Niedrig
Steuern	Niedrig	Niedrig
<b>Gesamtrisiko</b>	Mittel	Mittel

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	<b>Risiko- &amp; Chancenbericht</b>
146	Prognosebericht

Jenoptik hat in vielen Funktionsbereichen und den Divisionen Task Forces und Krisenteams eingerichtet, um die unterschiedlichen Auswirkungen von COVID-19 sorgfältig zu überwachen und abzumildern. Der Schwerpunkt liegt auf der Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter und der Absicherung unseres operativen Geschäfts. Eine zentrale Task Force auf Konzernebene arbeitet übergreifende Entscheidungen aus und koordiniert deren Kommunikation. Die erstellten Notfallpläne und -maßnahmen werden kontinuierlich überprüft und das verantwortliche Management in den einzelnen Geschäften und Ländern wird befähigt, den lokalen Umständen entsprechend angemessene Maßnahmen zu ergreifen.

Die weiterhin bestehenden Unsicherheiten aus handels- und geopolitischen Konflikten können einen entscheidenden Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den Wachstumsmärkten von Jenoptik, bspw. in China, haben.

Zum Entstehungszeitpunkt des Berichts kann die handelspolitische Agenda der neuen US-amerikanischen Regierung noch nicht umfänglich in die Risiko- und Chancenbetrachtung einbezogen werden. Jedoch gehen wir davon aus, dass das transatlantische Verhältnis gestärkt und eine verbindlichere Kommunikation von Handelsmaßnahmen etabliert (zum Beispiel Zölle) wird, was planbarere Maßnahmen ermöglicht. Auch unter der neuen US-Administration wird die Förderung inländischer Produktion („Buy American“) und die Vergabe von öffentlichen Aufträgen an US-Firmen Priorität haben. Mit den etablierten und im Fall von VINCORION gestärkten US-Standorten hat sich Jenoptik für diesen Fall bereits gut aufgestellt.

Mit dem zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich ausgehandelten Partnerschaftsvertrag trat am 1. Januar 2021 vorläufig ein Regelwerk in Kraft, welches das zukünftige Verhältnis zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich umfassend neugestaltet. Weiterhin bestehende Unsicherheiten über die genauen Regelungen werden sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2021 klären. Im Vorfeld hatte Jenoptik bereits Maßnahmen initiiert um für die verschiedenen Szenarien gewappnet zu sein. So haben wir unsere Lieferketten und unser Lieferantenmanagement analysiert, Alternativlieferanten evaluiert, Anpassungen beim Working-Capital-Management vorgenommen sowie den Austritt exportkontroll- und zollseitig in unseren Systemen und Prozessen abgebildet.

Auch die bereits vor Ausbruch der COVID-19-Krise hohe Staatsverschuldung in Teilen Europas und die erneute Steigerung durch die eingeleiteten wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen könnten Investitionen von öffentlichen Auftraggebern, aber auch von privaten Konsumenten erschweren, da nach der

Bewältigung der Pandemie der Haushaltskonsolidierung kurz- und mittelfristig höhere Priorität eingeräumt werden könnte. Im Rahmen eines aktiven Risikomanagements entwickeln wir, wo möglich, auch für solche politischen Unsicherheiten adäquate Gegenmaßnahmen innerhalb unserer Geschäftsprozesse. Jenoptik ist von der wirtschaftlichen Entwicklung bestimmter Branchen abhängig. Zum einen trifft uns insbesondere die anhaltende Schwäche der Automobilmärkte, die sowohl zyklische als auch strukturelle Ursachen hat. Zum anderen haben darüber hinaus die akuten Marktveränderungen, die aus der COVID-19-Krise resultieren, Einfluss auf unseren Geschäftserfolg. So verstärken die durch die Regierungen eingeleiteten COVID-19-Gegenmaßnahmen wie Reisebeschränkungen einerseits die negativen Auswirkungen auf unser Geschäft mit der Luftfahrtindustrie, andererseits aber auch den weltweiten Trend zur Digitalisierung, was zugleich die Nachfrage nach optischen Technologien treibt.

In allen Bereichen ist Jenoptik einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Dem Risiko der Verdrängung durch Konkurrenzunternehmen begegnet Jenoptik unter anderem durch innovative Unterscheidungsmerkmale, gezielte und flexible Anpassungen des Produktspektrums bzw. durch kundenspezifische Adaptionen bestehender Produkte und Lösungen. Akquisitionen und Fusionen auf den von uns adressierten Märkten könnten zudem dazu führen, dass sich die Wettbewerbssituation verschärft und eventuell verbesserte Kostenstrukturen des Wettbewerbs und ein damit einhergehender steigender Preisdruck negative Auswirkungen auf das Konzern-Ergebnis entfalten. Wir begegnen diesem Risiko durch eine stetige Analyse unseres Portfolios, das heißt, ob und wie gezielte Unternehmenszukäufe unser Angebot sinnvoll ergänzen können, um nachhaltiges profitables Wachstum zu generieren. M&A-Aktivitäten sowie die Integration der Akquisitionen bergen ein grundsätzliches Risiko für den Konzern. Wir wirken diesem Risiko im Vorfeld aktiv durch eine umfangreiche Due Diligence Prüfung sowie einen strukturierten und individuell auf das erworbene Unternehmen angepassten Integrationsprozess entgegen.

**Operationale Risiken und Chancen** wurden konzernübergreifend mit niedrigen bis mittelhohen Risikokennzahlen bewertet. Sie haben sich im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht und liegen nun insgesamt im unteren Bereich der mittleren Risiken.

Die zunehmende Zahl komplexer, internationaler und vor allem technisch anspruchsvoller Projekte stellt sehr hohe operative Anforderungen an alle Geschäftsbereiche. Insbesondere das Lieferanten-Management und die Fertigung sind für die Sicherstellung der Qualität unserer Produkte verantwortlich. Unter anderem die Nutzung von einzelnen Single-Source-Lieferanten

und die gesamtwirtschaftlich gestiegene Wahrscheinlichkeit von Insolvenzen kann das Risiko der Abhängigkeit oder des Ausfalls von einzelnen Lieferanten erhöhen. Die stetige Weiterentwicklung unserer Einkaufs- und Produktionsorganisationen soll dabei sicherstellen, dass unsere Kunden auch weiterhin qualitativ hochwertige und bedarfsgerechte Lösungen termingerecht erhalten.

Die globalen IT-Systeme und -Prozesse sind für Jenoptik divisionsübergreifend von großer Bedeutung. Die Sicherheit und Verfügbarkeit der Systeme haben dabei oberste Priorität. Die Daten werden auf redundanten Speichermedien gelagert und durch ein teilweise mehrstufiges Archiv- und Backup-System vor Datenverlust gesichert. Dies soll im Krisenfall eine zeitnahe Wiederherstellung ermöglichen. Weltweit ist ein Anstieg von Bedrohungen in der Informationstechnik zu verzeichnen, so zum Beispiel in Form von sogenannten Phishing-Angriffen, bei denen durch Täuschung sensible Unternehmensinformationen an Dritte gelangen. Jenoptik ergreift aktiv sowohl präventive als auch korrektive Maßnahmen, um die Gefährdung durch Cyberangriffe zu reduzieren. So werden sämtliche Themen der IT-Sicherheit durch den Chief Information Security Officer koordiniert, bestehende Prozesse fortlaufend hinterfragt und angepasst, technische Maßnahmen umgesetzt und verantwortliche Mitarbeiter intern geschult.


Den wichtigsten Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten unsere Mitarbeiter. Als internationaler Technologiekonzern benötigen wir hierfür auch weiterhin engagierte und gut ausgebildete Kolleginnen und Kollegen. Aufgrund des Fachkräftemangels, vor allem in Deutschland, besteht auch für Jenoptik das Risiko, vakante Stellen nicht zeitnah besetzen zu können. Wir begegnen diesem Risiko durch eine Vielzahl zielgerichteter Maßnahmen, unter anderem der Etablierung einer Nachfolgeplanung auf Ebene der Führungspositionen, Leadership- und Professional Career Programmen, einer Employer-Branding-Kampagne sowie attraktiven und individuell angepassten Anreiz- und Bindungssystemen.

Die Nichteinhaltung gesetzlicher, ethischer oder vertraglicher Anforderungen stellt vor dem Hintergrund der internationalen Geschäftstätigkeit von Jenoptik ebenfalls ein Bereichs-übergreifendes Risiko dar. Insbesondere erfolgreich abgeschlossene M&A-Aktivitäten bedürfen sorgfältiger Integrations- und Abstimmungsprozesse zur vollständigen Einbindung in die Kontrolllandschaft des Konzerns. Die stete Verbesserung der Compliance-Strukturen und Prozesse unterstützt hierbei alle Fachbereiche und Geschäftseinheiten. Als Unternehmen mit Kunden und Geschäftspartnern in zahlreichen Ländern, Auftraggebern im öffentlichen Dienst und Engagement im US-amerikanischen

Verteidigungsmarkt muss sich Jenoptik mit vielen und teilweise wachsenden Compliance-Anforderungen in den unterschiedlichsten Märkten auseinandersetzen. Obwohl mit der konzernweiten Exportkontroll- sowie Datenschutzorganisation, dem Zentralbereich Compliance & Risk Management sowie mit entsprechenden Prozessen die notwendigen organisatorischen Strukturen und Maßnahmen zur Minimierung möglicher Compliance-Verstöße implementiert sind, können diese nicht vollständig ausgeschlossen werden. Mithilfe der strikten Einhaltung des Compliance-Programmes sowie der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Compliance-Management-Systems sollen mögliche Prozesslücken geschlossen sowie gesetzes- und regeltreue Verfahren sichergestellt werden.

Die **finanzwirtschaftlichen Risiken** wurden 2020 konzernübergreifend im Durchschnitt als niedrig oder mittel bewertet. Die nachfolgenden Themen umfassen dabei auch die segmentspezifischen Risiken. Eine wesentliche Aufgabe des Zentralbereichs Treasury ist es, die Finanzierung aller Konzerngesellschaften langfristig sicherzustellen und zu koordinieren. Jenoptik verfügt über eine gute interne Finanzierung sowie Zugang zu alternativen externen Finanzierungsoptionen. Währungsbedingte Risiken resultieren aus den internationalen Aktivitäten des Konzerns. Diese werden durch den Zentralbereich Treasury in Zusammenarbeit mit den Konzerngesellschaften identifiziert und mit geeigneten Maßnahmen, zum Beispiel durch den Abschluss von Devisentermingeschäften, gesteuert.

Das Zinsänderungsrisiko wird unter anderem durch den Abschluss festverzinslicher Darlehen reduziert. Zusätzlich kommen sogenannte Zinsswaps zum Einsatz, die das Zinsänderungsrisiko bei variabel verzinsten Darlehen verringern. Bei einem Großteil der Darlehen wurde bewusst eine variable Verzinsung vereinbart, um von dem aktuell niedrigen Zinsumfeld zu profitieren.

Liquiditätsrisiken sollen durch eine konzernweite Langfristplanung frühzeitig erkannt und systematisch minimiert werden. Zur Liquiditätssteuerung und -überwachung sind regelmäßige Treasury-Reports sowie quartalsweise Aktualisierungen der Planung etabliert. 

In den Bereichen Controlling sowie Rechnungswesen ergeben sich Chancen vor allem durch den weiteren Ausbau und die Optimierung eines einheitlichen ERP-Systems sowie durch Zentralisierungen von Buchhaltungsaktivitäten zur permanenten Qualitätssteigerung. Durch die Einrichtung neuer Controlling-Instrumente auf Basis zeitgemäßer IT-Lösungen begegnen wir dem Risiko möglicher fehlender geschäftsentscheidender Informationen im internen Berichtswesen.



Hinsichtlich des Einsatzes von Finanzinstrumenten verweisen wir auf den Konzernanhang, Abschnitt 3.9 ab Seite 172



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	<b>Risiko- &amp; Chancenbericht</b>
146	Prognosebericht

## Risiko- und Chancenprofil der Segmente

Das Risiko- und Chancenprofil des Jenoptik-Konzerns wurde von den unterschiedlichen Risikoprofilen der photonischen Divisionen sowie von VINCORION abgeleitet. Finanzwirtschaftliche Risiken werden gebündelt im Risiko- und Chancenprofil des Konzerns abgebildet. T64

### Light & Optics

**Strategische Risiken und Chancen** resultieren vor allem aus der Nachfrage in der Halbleitersausrüstungsindustrie. Sie kann das Ergebnis deutlich positiv, aber auch negativ beeinflussen. Darüber hinaus birgt die Fokussierung auf größere Kunden grundsätzlich das Risiko, dass negative Geschäftsentwicklungen oder der Verlust der Kunden deutliche Umsatz- und Ergebnisauswirkungen haben könnten. Andererseits ermöglicht die Bindung solcher Kunden aufgrund von Skaleneffekten ein profitables Umsatzwachstum. Zwar ist dieses durch eine zunehmende Anzahl vor allem asiatischer Wettbewerber sowie dem Trend von Lieferanten und Kunden zur Vorwärts- bzw. Rückwärtsintegration immer latent gefährdet, es kann jedoch durch den stetigen Ausbau der bestehenden Wettbewerbsvorteile, eigener Entwicklungsaktivitäten und Internationalisierung realisiert werden. Zudem begegnet die Division Light & Optics diesem Risiko durch eine kontinuierliche Überprüfung der Wertschöpfungstiefe mit dem Ziel, mehr System- und Servicelösungen für unsere Kunden anbieten zu können.

Die zuvor bereits kontinuierlich steigende und durch die COVID-19-Krise beschleunigte Bedeutung von Digitalisierung, resultierend in einer erhöhten Nachfrage nach Anwendungen und PC-Geräten sowohl durch Privathaushalte als auch von Unternehmen, bietet für Light & Optics sowohl in der aktuellen Lage als auch in den kommenden Jahren weiterhin große Chancen. Der ständig steigende medizinisch-technologische Fortschritt sowie die demografische Entwicklung, vor allem in unseren Kernmärkten Asien und Amerika, führen zu einer steigenden Nachfrage nach Produktlösungen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktportfolios sowie die stärkere Marktorientierung von Jenoptik können die Anforderungen unserer Kunden besser bedient werden. Jedoch verursacht das zunehmende Finanzierungsproblem im Gesundheitswesen einen stark steigenden Preisdruck unter den Anbietern. Die tendenziell zunehmende Komplexität des Marktumfelds erschwert eindeutige und sichere Prognosen vor allem in innovativen Anwendungsfeldern.

Die Übernahme von TRIOPTICS und deren schrittweise Integration in die Division Light & Optics ist ein wesentlicher Schritt zur weiteren strategischen Fokussierung der Jenoptik auf Photonik. Die innovativen Testlösungen von TRIOPTICS ergänzen das Know-how und Portfolio der Jenoptik-Gruppe optimal und stärken so die Ausrichtung auf wachstumsstarke Zukunftsindustrien. Mit ihrer starken Präsenz in den asiatischen Märkten, ermöglicht die TRIOPTICS-Akquisition, auch zusätzliche Chancen für die Marktentwicklung der Light & Optics in dieser Region. Eine Akquisition dieser Größe und mit dem gegebenen internationalen Umfang in eine bestehende Struktur zu integrieren birgt aber auch Herausforderungen. So muss während der Integration eine sorgfältige Balance zwischen den Anforderungen des Marktes und den internen Anforderungen an Reporting, Governance und Compliance gefunden werden.

Die hohen technologischen und qualitativen Anforderungen an Jenoptik und unsere Zulieferer bezüglich Ausgangsmaterialien und Produktionstechnik führen zu besonderen **operationalen Risiken und Chancen** im Bereich des Lieferantenmanagements sowie in den Fertigungsprozessen. Es gibt für zahlreiche Komponenten der Division nur eine sehr begrenzte Anzahl qualifizierter Lieferanten, welche die notwendigen Spezifikationen zeitgerecht erfüllen können. Beim Ausfall eines solchen Lieferanten oder sich verändernden Spezifikationen durch die Kunden kann es zu entsprechenden Problemen im Entwicklungs- bzw. Produktionsprozess kommen. Um mittel- und langfristig über eine stabile Basis von geeigneten Lieferanten zu verfügen, qualifiziert die Division kontinuierlich, unterstützt durch den strategischen Einkauf, unsere Partner. Außerdem unterstützen spezielle Lieferantenentwicklungsteams unsere Lieferanten bei der notwendigen Weiterentwicklung ihrer Organisation oder Geschäftsprozesse. Spezifische Kundenanforderungen, vor allem hinsichtlich der Qualität, der wachsende Anteil komplexer High-End Produkte sowie das dynamische Wachstum einiger Geschäftsfelder führen zu gestiegenen Anforderungen an die Fertigungstechnologien und -kapazitäten, die durch gezielte Erweiterungs- bzw. Ersatzinvestitionen erfüllt werden. Verzögerungen notwendiger Investitionen können das Risiko erhöhen, die Qualitäts- und Leistungsanforderungen nicht zur vereinbarten Zeit oder gar nicht zu erfüllen, was entweder zu Verzögerungen bei der Auslieferung oder zur Nichtabnahme beim Kunden führen kann.

## Light & Production

Die **strategischen Risiken** bzw. **Chancen** der Division Light & Production werden maßgeblich durch die Entwicklung der Automobilindustrie und deren Investitionen beeinflusst. Zu den bereits bestehenden Herausforderungen der Branche, basierend auf technologischen Transformationen und Absatzentwicklungen, die Risiken für unseren Geschäftserfolg als Ausrüster dieser Branche bergen, erwachsen zusätzliche Geschäftsrisiken durch die COVID-19-Pandemie. Diese bestehen in verlängerten Vorlaufzeiten für Projekte, Verschiebungen sowie spürbaren Beeinträchtigungen in den Lieferketten insbesondere im Automobil-

bereich. Mithilfe der fortgeführten strategischen Fokussierung der Division und der dementsprechenden Anpassung des Produktportfolios bzw. der gezielten Stärkung unserer Positionen als Komplettanbieter automatisierter Fertigungslösungen sowie als Systemanbieter für Fertigungsmesstechnik der industriellen Bildverarbeitung begegnen wir diesem Trend aktiv. Durch die Adressierung weiterer Industriezweige mit unserem Produktportfolio soll die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zukünftig verringert werden. Ebenso soll die Einleitung operativer Verbesserungsprogramme sowie struktureller Anpassungen im Produktportfolio und der Belegschaft zu einer Verminderung der Risiken aus der herausfordernden Geschäftslage führen.

## T64 Risikoprofile der Segmente 2020

	Risikobewertung							
	Division Light & Optics		Division Light & Production		Division Light & Safety		VINCORION	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
<b>Strategische Risiken</b>								
Marktentwicklung	Mittel	Mittel	Hoch	Mittelhoch	Mittel	Mittel	Mittelhoch	Mittel
Produktentwicklung (inkl. F+E)	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittelhoch	Mittelhoch	Mittelhoch	Mittel
Unternehmensentwicklung (Portfolio & Struktur)	Mittel	Mittel	Mittel	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig	Mittel
Organisationsentwicklung (Abläufe & Ressourcen)	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel
<b>Operationale Risiken</b>								
Supply Chain Management	Mittelhoch	Mittel	Mittelhoch	Mittel	Mittelhoch	Mittel	Mittel	Mittel
Arbeits- und Umweltschutz	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig	Mittel	Niedrig
Fertigung (inklusive Qualitätsmanagement)	Mittel	Mittel	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Niedrig
Marketing & Vertrieb	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Patente und Schutzrechte	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Sehr Niedrig	Niedrig
Personalmanagement	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel
IT	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Compliance	Mittel	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Recht	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Sehr Niedrig	Mittel	Mittel	Niedrig	Niedrig
Immobilien	Mittel	Niedrig	Sehr Niedrig	Sehr Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig
<b>Finanzwirtschaftliche Risiken</b>								
Rechnungswesen	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig
Finanzmanagement	Mittel	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig
Controlling	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig
Steuern	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Sehr Niedrig	Niedrig
<b>Gesamtrisiko</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>	<b>Mittel</b>

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	<b>Risiko- &amp; Chancenbericht</b>
146	Prognosebericht

In den **operationalen Risiken und Chancen** spiegelt sich die zunehmende Internationalisierung von Projekten und Teilen der Wertschöpfungskette in erhöhten Anforderungen an die Bereiche Lieferanten-Management, Fertigung, Marketing und Vertrieb sowie Personalmanagement wider. Der konsequente Ausbau effizienter Service- und Vertriebsstrukturen ist von entscheidender Bedeutung für die Erreichung der Wachstumsziele insbesondere im Ausland. Jedoch wirken sich auch hier aktuell die Maßnahmen zur Bekämpfung von COVID-19 auf unser Geschäft aus. Es kommt teilweise zu Projektverschiebungen, und die Einschränkungen der internationalen Reisefähigkeit sowie des Zugangs zu Werken der Automobilhersteller führen zu Unsicherheit für die Planbarkeit von Installationen, technischen Abnahmen von Anlagen sowie des Servicegeschäfts.

Der finanzielle Druck auf die Beteiligten in der gesamten Lieferkette der Automobilhersteller steigt. Dadurch können sich für die Division erhöhte Risiken durch kundenseitige Cash-Flow-Optimierungen, aber auch dem Wegbrechen eigener Zulieferer ergeben. Um dem zu begegnen, wurde ein enger getaktetes Forderungsmanagement und die weitere Qualifizierung geeigneter Lieferanten eingeleitet.

Unser Kunden- und Marktzugang in Asien wurde in den vergangenen Jahren durch den Aufbau einer breiten Vertriebspartnerorganisation kontinuierlich vorangetrieben. Dieses Netzwerk sowie die Einrichtung digitaler Marketing- und Vertriebskanäle wirkt dem Corona-bedingten Wegfall der in der Ausrüstungsindustrie etablierten klassischen Formen der Kundenansprache, wie Messen und Konferenzen, entgegen.

## Light & Safety

Die **strategischen Risiken und Chancen** der Division Light & Safety resultieren aktuell hauptsächlich aus den unsicheren wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen weltweit. Jenoptik ist als Auftragnehmer vor allem internationaler öffentlicher Auftraggeber sowohl der politischen als auch der wirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländern ausgesetzt. Dies kann besonders bei Unruhen oder Regierungswechseln dazu führen, dass Projekte nur verzögert abgewickelt oder ganz gestoppt werden. Ein Einfluss der COVID-19-Krise auf das Projektgeschäft mit öffentlichen Auftraggebern ist aktuell kaum zu verzeichnen, kann aber für die Zukunft aufgrund möglicher Kürzungen öffentlicher Investitionen für Verkehrsüberwachungsprojekte nicht vollumfänglich ausgeschlossen werden. Die wiederum in Teilen verbesserte politische Lage in bestimmten Absatzmärkten und die wirtschaftliche Prosperität der Länder eröffnen hingegen Chancen, die sich daraus entwickelnde Nachfrage nach Verkehrssicherheitstechnik besser bedienen zu können.

Mit den steigenden Bedarfen an Sicherheitstechnologien, intelligenten Verkehrsstromlösungen (Smart City), der Erhebung von Mautgebühren für die Nutzung innerstädtischer Verkehrsinfrastruktur und der Einhaltung von Emissionswerten für Schadstoffe in der Luft, vor allem in Ballungsräumen, erhöhen sich zugleich die Chancen für die Division. Durch eine permanente Optimierung des Produktportfolios und den Aufbau einer einheitlichen Plattform, welche die zuvor genannten Zukunftsthemen abbilden kann, wollen wir unsere strategische Wettbewerbsposition verbessern.

Die **operationalen Risiken und Chancen** werden durch den Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union und den damit einhergehenden möglichen Regelungslücken in der weiteren wirtschaftlichen Zusammenarbeit geprägt. So könnte der nun vollzogene Brexit speziell für die Division Light & Safety, mit einem Produktions- und Entwicklungsstandort in Großbritannien, Auswirkungen haben. Wie bereits beschrieben, analysieren wir fortwährend mögliche Konsequenzen und haben bereits Maßnahmen umgesetzt. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Risiko- und Chancenberichts sind nicht alle Auswirkungen der Regelungen im neuen Partnerschaftsvertrag vollumfänglich abschätzbar. Wir können deshalb das Risiko nicht ausschließen, dass zukünftig ungeplante Maßnahmen sowie notwendige Anpassungen in unseren Geschäftsabläufen zu höheren Aufwänden führen, die das Ergebnis der Division negativ beeinflussen.

Die Produkte unserer Division Light & Safety bedürfen vor allem in den europäischen Ländern einer technischen Zulassung. Eine Substitution der eingekauften Materialien und Baugruppen ist daher nicht in jedem Fall einfach umzusetzen, ohne eine erneute Betriebserlaubnis beantragen zu müssen. Daher ist oftmals nur eine sehr begrenzte Anzahl von Anbietern als Zulieferer qualifiziert. Beim Ausfall eines solchen Lieferanten oder der Abkündigung von Produkten kann es zu entsprechenden Problemen durch erneute Zulassungen, geänderte Produktionsprozesse oder einer Einschränkung der Lieferfähigkeit und negativen Auswirkungen für den langfristigen Absatz kommen. Unser strategischer Einkauf unterstützt die Division, um Partner zu qualifizieren und um mittel- und langfristig über eine stabile Basis von geeigneten Lieferanten zu verfügen.

Die Division Light & Safety muss darüber hinaus hohe Compliance-Anforderungen erfüllen, sei es durch Kunden oder durch den Gesetzgeber. Sie bergen das Risiko von Verzögerungen in unseren Geschäftsprozessen bzw. zusätzlichen Aufwänden, die das Ergebnis des Bereiches negativ beeinträchtigen könnten. In der Verkehrssicherheitstechnik sind vor allem die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung von besonderer Bedeutung. Mit dem weiteren Ausbau einer konzernweit vereinheitlichten Datenschutzorganisation wird diesen Herausforderungen begegnet.

## VINCORION

**Strategische Risiken und Chancen.** Der Verteidigungsmarkt ist stark geprägt von der jeweiligen politischen Willensbildung, insbesondere von der öffentlichen Haushaltslage sowie der jeweiligen Handhabung von Exportgenehmigungen durch die Bundesregierung.

Dies galt auch für die im Geschäftsjahr 2020 geltenden Restriktionen vor allem für den Nahen Osten. Risiken daraus ergeben sich für die kurzfristige Lieferfähigkeit gegenüber unseren Kunden. Damit verbunden ist das Risiko eines Vertrauensverlusts in unsere Verlässlichkeit bei unseren Auftraggebern. Verstärkende Impulse für das Marktumfeld resultieren wiederum aus der Vereinbarung der NATO-Mitgliedsländer, zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Verteidigung auszugeben, sowie die Überlegungen der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu einer gemeinsamen Rüstungspolitik. Die geplante Erhöhung des Verteidigungsetats und der damit verbundene Anstieg der Investitionen der Bundesregierung kann zukünftig zu höheren Auftragsengpässen bei VINCORION führen. Allerdings könnten die öffentlichen Haushalte zukünftig ebenfalls durch Corona-Effekte bedroht und die Fähigkeit der Länder, zukunftsweisende Verteidigungsprojekte zu finanzieren, eingeschränkt sein. Im Rahmen der Unternehmensentwicklung wird dem möglichen Risiko der Abhängigkeit von politischen Entscheidungen und öffentlichen Budgets weiter mit dem gezielten Ausbau des Portfolios für zivile Märkte begegnet. Dafür müssen im Zuge der strategischen Organisationsentwicklung auch die notwendigen Abläufe und Ressourcen sukzessive angepasst werden. Auch die Marketing- und Vertriebsaktivitäten werden intensiviert, um die entsprechenden Wachstumsoptionen auszuschöpfen. Die Marke VINCORION unterstützt dabei, unsere Kunden besser adressieren zu können.

Da ein Großteil des Umsatzes von VINCORION aus dem Projektgeschäft resultiert, bieten Produktentwicklungen und -einführungen langfristige Wachstumsperspektiven. VINCORIONS Entwicklungsprojekte bieten ein hohes Potenzial für die Realisierung zukünftiger Umsätze. Allerdings bestehen auch hier immanente technologische und marktspezifische Risiken, die den Entwicklungserfolg gefährden könnten.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beeinflussen insbesondere den zivilen Luftfahrtverkehrsmarkt kurz- und mittelfristig stark. Im Zuge der weltweiten reiseeinschränkenden Maßnahmen ist der zivile Luftverkehr deutlich zurückgegangen mit zwischenzeitlichen Flottenauslastungen von nur noch 20 Prozent. Dies kann sich insbesondere auf die Geschäftstätigkeit unserer Bereiche Aviation und Customer Support auswirken.

Hintergrund sind reduzierte Produktionsraten neuer Flugzeuge als auch reduzierte Ersatzteilverkäufe aufgrund der geringeren weltweiten Betriebsstunden. Trotz des weiterhin sehr dynamischen Lagebilds mit sich durchaus bietenden Chancen, zum Beispiel durch die sich sehr kurzfristig ändernden Reisebedingungen, sich entwickelnden Teststrategien und der Zulassung von Impfstoffen, gehen wir in unserer Risikoeinschätzung von einer vollständigen Erholung des Luftverkehrsmarktes nicht vor 2025 aus. Aufgrund des auf langfristige Kundenbeziehungen ausgerichteten Geschäftsmodells und langer Produktlebenszyklen ist die Lieferantenperformance ein wichtiger Erfolgsfaktor. So bieten sich aus der bisher guten Zusammenarbeit auch Chancen, VINCORION als Zulieferer für weitere Airbus Modelltypen zu etablieren.

Die bereits genannte Ungewissheit über die Zukunftsaussichten der zivilen Luftfahrt bestimmt die Aussichten des Bereichs Aviation. Während selbst entwickelte und selbst finanzierte Produkte zunehmend in mehr Plattformen (zum Beispiel A350 und A32x-Familie) integriert werden, haben die OEMs ihre Produktionsraten gesenkt. Somit besteht ein Risiko, dass unser ziviles Luftfahrtgeschäft den absehbaren Rückgang im militärischen Geschäft nicht kompensieren kann. Jedoch bestehen in der Produktentwicklung auch Chancen, da nach der Rückkehr auf den Wachstumspfad, voraussichtlich ab Mitte des Jahrzehnts, höhere Produktionsvolumina die Realisierung von Skaleneffekten ermöglichen, da mehr Plattformen mit den neuen Produkten ausgestattet werden.

**Operationale Risiken und Chancen** ergeben sich vor allem durch die teilweise hohe Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen. Diese könnten zukünftige Geschäftschancen gefährden. Diesen Risiken begegnen wir durch ein aktives Lieferanten-Management.

Durch die Konsolidierung der ERP-Systeme von VINCORION sowie einer eigenständigen IT Strategie, die die spezifischen IT Anforderungen im Verteidigungsbereich noch stärker einbezieht, bieten sich Chancen hinsichtlich Effektivität, verbesserter Steuerungsmöglichkeiten und Abbildung weiterer Informationssicherheitsstandards (zum Beispiel NIST).

## Gesamtaussage des Vorstands zur Risiko- und Chancenlage des Konzerns

Auf der Grundlage unseres Risiko- und Chancenmanagement-Systems wurden die wesentlichen und steuerbaren Risiken und Chancen identifiziert und bewertet. Insgesamt hat der Jenoptik-Konzern im Durchschnitt von strategischen, operationalen und finanzwirtschaftlichen Risiken ein im Vergleich zum Vorjahr geringfügig gestiegenes Risiko-Exposure zu verzeichnen und liegt aktuell weiterhin am unteren Ende des mittleren Risikobereichs. Durch die Einleitung und Nachverfolgung geeigneter Maßnahmen werden die adressierten Risiken – soweit möglich – begrenzt.

Zusätzlich zu den im Konzernlagebericht beschriebenen spezifischen Risiken kann es allerdings jederzeit zu unvorhersehbaren Ereignissen kommen, welche die Marktentwicklung, unseren Vertriebs- und Produktionsprozess sowie die Reputation des Unternehmens erheblich beeinflussen.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die Neuausrichtung der strategischen Marktsegmente des Konzerns (mithilfe der Strategie 2022) sukzessive dazu beitragen kann, bestehende strategische Risiken zu senken. Die zunehmende Bedeutung der photonischen Industrie und die damit verbundene starke Nachfrage nach Anwendungen und Systemen, sowohl durch Privathaushalte als auch von Unternehmen, bieten für Jenoptik weiterhin entsprechendes Wachstumspotenzial.

Insgesamt besteht ein zufriedenstellendes Verhältnis zwischen Risiken und Chancen im Jenoptik-Konzern. Es wurden keine den Bestand des Konzerns gefährdende Risiken identifiziert.

## Prognosebericht

### Rahmenbedingungen: Künftige Entwicklung der Gesamtwirtschaft und der Jenoptik-Branchen

Die Corona-Krise hat die **Weltwirtschaft** zu Beginn des Jahres 2021 weiter fest im Griff, doch der Internationale Währungsfonds (IWF) ist in seinem World Economic Outlook vom Januar 2021 etwas zuversichtlicher für die weitere Entwicklung als noch im Oktober des Vorjahres und hat deshalb seine Prognose für das globale Wirtschaftswachstum für 2021 um 0,3 Prozentpunkte auf 5,5 Prozent angehoben. 2022 soll die Weltwirtschaft um 4,2 Prozent wachsen. Die Impfstoffe und -kampagnen sowie Konjunkturlösungen in vielen Industriestaaten verbessern die Aussichten, so der IWF. Obwohl der IWF Deutschland ein gutes Krisenmanagement bescheinigte, ist er weniger zuversichtlich für die Entwicklung und senkte seine Prognose für 2021 (seit der letzten im Oktober) um 0,7 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent, gefolgt von 3,1 Prozent im Folgejahr. Für die Eurozone erwartet der IWF ein Wachstum von 4,2 Prozent in diesem Jahr, das ist 1 Prozentpunkt weniger als in der Oktober-Prognose. Stärker wachsen werden die USA (5,1 Prozent), und auch für China sieht der IWF ein deutliches Plus in der Wirtschaftsleistung von 8,1 Prozent.

Für 2021 erwarten die meisten Analysten ein robustes Wachstum der **US-Wirtschaft**, angetrieben von Konjunkturpaketen und der fortschreitenden Impfkampagne. Risiken sehen Experten in der hohen Verschuldung von Unternehmen und Privathaushalten.

**China** rechnet mit neuen Wachstumsimpulsen durch einen neuen Fünf-Jahres-Plan, der im März verabschiedet werden soll. Ein neuer Wirtschaftskurs soll den Binnenmarkt und eigene Innovationen stärken. China will weniger abhängig von Importen und ausländischen Unternehmen werden. Wichtige Technologien sollen künftig von Firmen im Land hergestellt werden. Falls das nur durch ausländische Firmen möglich ist, sollen diese ihre Wertschöpfungsketten nach China verlegen.

Für **Deutschland** hat die Bundesregierung ihre Wachstumsprognose infolge des verlängerten Lockdowns von 4,4 Prozent auf 3,0 Prozent reduziert. Die wirtschaftliche Entwicklung werde maßgeblich vom Pandemieverlauf und den Maßnahmen zur Eindämmung beeinflusst, vor allem im 1. Quartal 2021. Das Vorkrisenniveau beim BIP und im Außenhandel werde frühestens Mitte 2022 wieder erreicht werden. Laut dem Bundeswirtschaftsministerium bleibt der Ausblick für die Industriekonjunktur angesichts des allgemeinen Pandemiegeschehens und der Lieferengpässe in der Halbleiterindustrie verhalten. T65

Dank der Digitalisierung befindet sich die **Photonik**-Branche weiterhin in einem wachsenden Umfeld, so der Industrieverband Spectaris. Der Einsatz von Lichttechnologien trage essenziell zum globalen Marktwachstum bei und sei eine unverzichtbare Technologie für viele Innovationen geworden, unter anderem als Basistechnologie für das autonome Fahren, für die Industrie 4.0 und Big-Data-Anwendungen, für das Smarte Labor in der Analyse- und Biotechnologie sowie mittels der Quantentechnologie, die der Photonik den nächsten Wachstumsschub bringen kann. Auch infolge des Strebens nach besserem Klimaschutz und Nachhaltigkeit wird für die Photonik-Branche weiteres Wachstum erwartet, so Spectaris. Im Sinne von „Green Photonics“ gelten lichtbasierte Technologien hierbei als wichtiger Schlüssel: Für das Jahr 2030 rechnet Spectaris mit einer CO<sub>2</sub>-Einsparung von 3 Mrd Tonnen durch den Einsatz von photonischen Lösungen. Für den globalen Photonik-Markt erwartet das Marktforschungsunternehmen MarketsandMarkets ein Wachstum von 593,7 Mrd US-Dollar im Jahr 2020 auf 837,8 Mrd US-Dollar bis 2025 bei einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 7,1 Prozent.

Die Technologieplattform Photonics21 veröffentlichte im Juni 2019 ein Positionspapier zur Förderung der optischen Technologien. Darin sagt die europäische Photonik-Industrie zu, während der nächsten Phase des Forschungsrahmenprogramms „Horizon Europe“ (2021–2027) bis zu 100 Mrd Euro in For-

#### T65 Prognose des Bruttoinlandsprodukts (in Prozent)

	2021*	2022*
Welt	5,5	4,2
USA	5,1	2,5
Euro-Zone	4,2	3,6
Deutschland	3,5	3,1
China	8,1	5,6
Indien	11,5	6,8
Schwellenländer	6,3	5,0

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook, Januar 2021  
\* Schätzung

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

schung und Entwicklung zu investieren, wenn die Europäische Kommission eine neue Photonik-PPP (Public-Private-Partnership) startet. Diese soll dann die jährliche Fördersumme der Kommission auf 200 Mio Euro pro Jahr bzw. insgesamt 1,4 Mrd Euro in sieben Jahren verdoppeln. Allerdings kündigte die Kommission im Herbst 2020 an, ihre Förderung um etwa 30 Prozent zu reduzieren, was Branchenexperten kritisierten. Die Investitionen in Photonik als Schlüsseltechnologie seien nötig, um die Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu China, Südkorea und den USA zu gewährleisten und die digitale Transformation in Europa voranzutreiben.

Im globalen **Laser-Markt** könnte in der zweiten Jahreshälfte eine große Akquisition bevorstehen: Der Photonik-Spezialist Lumentum will den Laser-Hersteller Coherent für 4,7 Mrd Euro übernehmen, um die zunehmenden Anforderungen beim Wechsel auf den 5G-Standard, für moderne Mikroelektronik und autonom fahrende Fahrzeuge bedienen zu können. Auch zwei weitere Photonik-Unternehmen (MKS Instrument und II-VI) haben im Februar 2021 die Übernahme von Coherent offeriert.

In der **Halbleiterindustrie** rechnen Experten mit einem weiteren Wachstumsjahr. Der Verband SIA erwartet ein Umsatzplus von 8,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Laut dem IT-Analysten Gartner werden die globalen Umsätze 2021 um 11,6 Prozent steigen, das entspräche etwa 502 Mrd US-Dollar. Treiber der Entwicklung ist unter anderem eine starke Nachfrage im Zusammenhang mit 5G und dazugehöriger Netzwerkausrüstung. Segmente wie Notebooks könnten ein geringeres Wachstum verzeichnen als im Corona-Jahr 2020 und auch der Handelsstreit zwischen den USA und China bleibe ein Risiko. Der Markt der **Halbleiterrausrüster** soll nach dem Rekordjahr 2020 in den kommenden zwei Jahren weiter wachsen, so der Verband SEMI. Die Umsätze werden 2021 von 68,9 Mrd US-Dollar im Jahr 2020 voraussichtlich auf 71,9 Mrd US-Dollar steigen und im Folgejahr auf 76,1 Mrd US-Dollar. Angetrieben wird das Wachstum in der Halbleiterindustrie und bei den Ausrüstern durch die steigende Nachfrage nach Cloud-Services, Server-Kapazitäten, PCs und Laptops, Spiele- und Gesundheitstechnologien. Auch Entwicklungen rund um das Internet der Dinge (IoT), Künstliche Intelligenz und Machine Learning erhöhen den Bedarf nach größerer „Connectivity“, großen Datenzentren und Big Data. Nachdem die USA in den letzten zwei Dekaden etwa die Hälfte ihres Anteils an der globalen Chipfertigung verloren hatten, soll die US-amerikanische Industrie nun mithilfe staatli-

cher Förderung wie dem „American Foundries Act“ bzw. dem „CHIPS for America Act“ gestärkt werden. Das beinhaltet beispielsweise eine zweistellige Milliardensumme für den Bau neuer Chipfabriken und für die Forschungsförderung. In Deutschland will das Wirtschaftsministerium mit einem EU-Förderprogramm, einem sogenannten wichtigen Projekt von gemeinsamem europäischem Interesse (IPCEI), massive Investitionen in der Halbleiterindustrie von bis zu 50 Mrd Euro mobilisieren, um die Abhängigkeit von asiatischen und amerikanischen Unternehmen zu reduzieren.

Für den deutschen **Maschinen- und Anlagenbau** erhöhte der Industrieverband VDMA im Dezember seine Produktionsprognose für 2021. Dank der sich leicht aufhellenden Konjunktur und einer zuletzt besseren Auftragslage rechnet der Verband mit einem realen Zuwachs der Produktion von 4 Prozent statt der bisher erwarteten 2 Prozent. Die Prognose sei aber deutlich unsicherer als üblich. Beim Umsatz erwartet der VDMA wenn dann nur ein geringes Wachstum, das hauptsächlich auf Absatzmärkten außerhalb Deutschlands und Europas generiert wird. Das hohe Maß an Unsicherheit in der globalen Wirtschaft betreffe den exportorientierten Maschinenbau besonders. Hinzu kommen der weiterhin vorhandene Protektionismus, der Strukturwandel in der wichtigen Abnehmerbranche, der Automobilindustrie, sowie Liquiditätsengpässe infolge der Corona-Krise. Auch die Reise- und Aufenthaltsbeschränkungen sowie Gesundheitsauflagen würden die Vertriebs-, Montage- und Service-Aktivitäten weiterhin behindern.

Mit einer ersten Erholung in der **Robotik-Industrie** nach dem Corona-bedingten Nachfrageeinbruch von 2020 ist erst im 2. Halbjahr 2021 zu rechnen, so der VDMA und BayernLB Research in einer gemeinsamen Analyse. Das Vorkrisenniveau werde frühestens 2022 erreicht, bei längerem Andauern der Lockdowns möglicherweise auch erst 2023. Die Branche werde mittel- und langfristig von der Corona-Krise profitieren, weil die Krise Trends beschleunige, so etwa die smarte, vereinfachte Bedienbarkeit von Robotern, die kollaborative Robotik – also die Zusammenarbeit von Mensch und Roboter – und die Digitalisierung, zum Beispiel für die Fernwartung und virtuelle Inbetriebnahme von komplexen Anlagen. Das bringe die Smart Factory voran und verleihe langfristig wichtige Wachstumsimpulse, so der VDMA-Fachverband Robotik und Automation. Neben Industrierobotern werden auch Serviceroboter wichtiger, zum Beispiel für die Logistik in Fabriken, Lagerhäusern oder medizinischen Einrichtungen.

Für die globale **Automobilindustrie** rechnet der Branchenverband VDA für 2021 mit einer langsamen Verbesserung der Marktlage. Der Pkw-Weltmarkt könne nach dem Corona-bedingten Einbruch im Vorjahr um 9 Prozent auf 73,8 Mio Fahrzeuge zulegen. Dieses Absatzvolumen läge aber noch deutlich unter dem Vor-Corona-Wert. Einzig in China könne das Vorkrisenniveau schon 2021 wieder überschritten werden, während sich die anderen großen Märkte Europa und die USA nur langsam den jeweiligen Vorkrisenwerten nähern. Beeinträchtigt wird die globale Automotive-Wertschöpfungskette zu Beginn des Jahres 2021 durch die Abhängigkeit von Chipherstellern in Asien: Mangels Halbleitern bzw. Halbleiter-Modulen, die zum Beispiel für die elektronische Steuerung oder für Fahrerassistenzsysteme benötigt werden, reduzieren oder stoppen Autobauer ihre Produktionslinien. Unklar ist, wie lange die Versorgungsprobleme anhalten werden.

Der globale Markt der **Verkehrssicherheit** wird voraussichtlich von 3,0 Mrd US-Dollar im Jahr 2020 auf 4,9 Mrd US-Dollar in 2025 und damit jährlich um durchschnittlich 9,3 Prozent wachsen, so das US-Marktforschungsunternehmen MarketsandMarkets im Report „Road Safety Market by Solution, Service, Region“. Wesentliche Faktoren sind der Anstieg der in Städten lebenden Bevölkerung, zunehmende Mobilität und Motorisierung, eine steigende Anzahl von Verkehrsunfällen und -toten sowie mehr staatliche Initiativen für mehr Verkehrssicherheit. Regional betrachtet werde der Markt in Nordamerika dominieren, da dort fortschrittlichste Technik zum Einsatz kommt und viele Initiativen zur Erhöhung der Sicherheit verfolgt werden. Beispielsweise wollen viele Großstädte in den USA und Kanada Maßnahmen rund um die „Vision Zero“ implementieren, bei denen Todesfälle im Straßenverkehr als inakzeptabel gelten. Im Segment der Geschwindigkeitsüberwachung nimmt nicht nur die Bedeutung von automatischer Kennzeichenerfassung (ANPR) zu, sondern auch die „Section Control“, um Geschwindigkeitsbegrenzungen nicht nur punktuell, sondern über einen bestimmten Streckenabschnitt hinweg zu kontrollieren. Bei den Herstellern von Verkehrssicherheitstechnik steht bis voraussichtlich Mai 2021 eine Fusion des US-Unternehmens Verra Mobility mit dem australischen Anbieter Redflex an. In Europa setzt sich der Trend zur Reduzierung von innerstädtischen Geschwindigkeiten auf 30 km/h in immer mehr Regionen und Städten durch, darunter Paris, Brüssel und Spanien. Im Vereinigten Königreich laufen diese Initiativen für mehr Verkehrssicherheit und Lärmschutz unter dem Motto „twenty is plenty“ (20 Meilen/h, vergleichbar mit 30 km/h, sind ausreichend).

Nach dem deutlichen Corona-bedingten Einbruch in der **Luftfahrtindustrie** im letzten Jahr erwartet die Zuliefererbranche auch ein sehr schwaches Geschäftsjahr 2021 und fürchtet einen spürbaren Arbeitsplatzverlust. Im Vergleich zu 2019 wird 2021 ein Umsatzrückgang bei den Zulieferern von 33 Prozent erwartet. Vor 2024 werde das Vorkrisenniveau kaum wieder erreicht. Die beiden großen Flugzeugbauer haben Stellenabbau angekündigt. Es werde aber keine Endmontage geschlossen, so Airbus, alle Modelle würden mit gedrosseltem Tempo weiter produziert, bis auf den Typ A380, der 2021 eingestellt wird. Allerdings änderte Airbus die Pläne zum Hochfahren der Produktion: Statt ab Juli 2021 wieder fast 60 Maschinen pro Monat zu produzieren, sollen es nun vorerst nur rund 50 sein. Im Gegensatz zu Kurz- und Mittelstrecken sieht Airbus bei Langstrecken-Modellen auf absehbare Zeit keine höhere Nachfrage. Das Produktionsniveau von 2019 werde frühestens ab 2023 bis 2025 wieder erreicht.

In der **Sicherheits- und Wehrtechnikindustrie** hatte die NATO im Sommer 2020 angekündigt, vor dem Hintergrund des angespannten Verhältnisses zu Russland die Luftverteidigung auszubauen. Bei einem der aktuell größten Rüstungsprojekte in Deutschland, der Modernisierung der Raketenabwehr, könnte es zu Verzögerungen oder gar einem Stopp kommen, sollte das Budget für das „Technische Luft-Verteidigungs-System“ (TLVS) nicht mehr oder nicht in der geplanten Höhe vor der Bundestagswahl im Herbst durch den Bundestag genehmigt werden. Experten schätzen die Kosten für das Projekt bis 2030 auf insgesamt 13 Mrd Euro. Auch beim Projekt zum „Future Combat Air System“ (FCAS), das in Kooperation mit Frankreich bis 2040 einsatzbereit gemacht werden soll, drohen Verzögerungen durch Mängel im Finanzplan sowie Differenzen zwischen den beteiligten Partnerländern und Unternehmen bzgl. der Zuordnung des Know-hows und geistigen Eigentums aus den Innovationen. Der deutsche Rüstungsexportstopp für Saudi-Arabien wurde um ein Jahr bis Ende 2021 verlängert und sogar noch verschärft. Es würden demnach keine neuen Anträge für Exporte nach Saudi-Arabien genehmigt; bereits erteilte Genehmigungen, die bisher nur auf Eis lagen, werden widerrufen. Ausnahmen gelten für Beteiligungen an europäischen Kooperationsprojekten, zum Beispiel die Kampffjets Eurofighter oder Tornado, wenn garantiert wird, dass die endmontierten Güter nicht nach Saudi-Arabien oder die Vereinigten Arabischen Emirate ausgeliefert werden.



78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht


## Voraussichtliche Entwicklung der Geschäftslage


### Planungsprämissen für Konzern und Divisionen

Die Prognose der Geschäftsentwicklung für das Jahr 2021 wurde auf Basis der [Konzernplanung](#) erstellt. Zum Zeitpunkt der Berichtserstellung waren für Jenoptik mögliche negative wirtschaftliche Einflüssen im Zusammenhang mit der Ausbreitung des Corona-Virus quantitativ noch nicht abschließend abschätzbar (Auswirkungen des Lockdowns zu Jahresbeginn und einer möglichen dritten Welle der Pandemie).

Jenoptik hat folgende berichtspflichtige Segmente: die drei photonischen Divisionen Light & Optics, Light & Production, Light & Safety sowie VINCORION.

Den Ausgangspunkt bilden die Einzelplanungen der Divisionen und von VINCORION sowie den operativen Geschäftseinheiten, die aufeinander abgestimmt in die Konzernplanung einfließen. Mögliche Akquisitionen, Desinvestitionen sowie Wechselkurschwankungen wurden in der Planung nicht berücksichtigt.

Das System der Top-Steuerungsgrößen umfasst die Kennzahlen Umsatz, EBITDA-Marge, Auftragseingang, Cash-Conversion-Rate und Investitionen. Weitere Kennzahlen werden auch künftig regelmäßig erhoben und dienen dem Top-Management als Informationsgrößen. 

Auch 2021 werden wir unsere Strategie 2022 – in deren Mittelpunkt die Fokussierung auf photonische Technologien steht – weiterverfolgen und Maßnahmen zu deren Realisierung umsetzen. Dabei setzen wir auf drei Bausteine – stärkere Fokussierung, Innovation und Internationalisierung. 

In der [Division Light & Optics](#) geht der Jenoptik-Konzern 2021 insgesamt von einer anhaltend positiven Entwicklung des Geschäfts aus. Dazu beitragen sollen die Intensivierung unserer Geschäftsaktivitäten als weltweit aktiver OEM-Anbieter von Lösungen und Produkten, die auf photonischen Technologien basieren, die Fokussierung auf die Hauptabsatzmärkte, die Erweiterung der globalen Präsenz sowie innovative Produkte und ein größeres Angebot an integrierten Systemlösungen. Zudem wird die erstmalig ganzjährig konsolidierte TRIOPTICS einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum leisten. Für den Halbleitersausrüstungsmarkt gehen Marktbeobachter und wichtige Kunden im laufenden Jahr von einer anhaltend hohen Nachfrage aus. Hier sollte die Division von ihrem Angebot an optischen und mikrooptischen Systemlösungen für die Halbleiterfertigung profitieren. Im Bereich Biophotonics (Medizin-

technik & Life Science) soll die bereits bestehende Zusammenarbeit mit internationalen Schlüsselkunden im laufenden Geschäftsjahr weiter ausgebaut und neue gewonnen werden. Nach einem Corona-bedingten Rückgang 2020 soll dieser Bereich durch eine wieder steigende Nachfrage 2021 zulegen. Auch im Bereich Industrial Solutions geht die Division wieder von einer Verbesserung der Geschäftsentwicklung aus. Für den Bereich Test & Measurement, zum dem neben TRIOPTICS seit 1. Januar 2021 auch OTTO gehört, wird ebenfalls von einem spürbaren Wachstum ausgegangen, vor allem aufgrund der Erstkonsolidierung von TRIOPTICS. Um die insgesamt positive Entwicklung der Division Light & Optics zu unterstützen und uns in unseren Kernmärkten breiter aufzustellen, gewinnt zudem das Angebot an optischen Lösungen für die Informations- und Kommunikationstechnologie, aber auch für Anwendungen im Bereich der Virtual and Augmented Reality weiter an Bedeutung. Die Division Light & Optics wird auch im laufenden Geschäftsjahr in ihre operative Leistungsfähigkeit und den Vertrieb investieren, um das künftige Wachstum zu unterstützen und den Prozess der Internationalisierung fortzusetzen.

Die Geschäftsentwicklung der [Division Light & Production](#) war 2020 deutlich von den Effekten der COVID-19-Pandemie, aber auch von strukturellen Veränderungen in der Automobilindustrie geprägt. Sowohl für das Geschäft im Bereich Automation & Integration als auch für die Lasermaterialbearbeitung wird im laufenden Geschäftsjahr wieder Wachstum erwartet. Für die Messtechnik gehen wir 2021 davon aus, dass sich die Effekte der Restrukturierungsmaßnahmen bereits positiv auswirken. Die vollen Effekte der ergriffenen Maßnahmen werden aber erst 2022 zu sehen sein.

Im Bereich der Laseranlagen und der Automation wird die Fokussierung auf die automatisierte Kunststoff- und Metallbearbeitung das Wachstum unterstützen. Auch die Übernahmen von INTEROB (2020) und Prodomax (2018) tragen dazu bei. Jenoptik ist nun in der Lage, als integrierter Anbieter alles aus einer Hand für effiziente Fertigungsumgebungen anzubieten. Im Bereich der Messtechnik gehen wir davon aus, dass sich der Trend zu fertigungsnaher integrierter Messtechnik fortsetzt. Weitergeführt wird auch die Entwicklung von Stand-alone-Anlagen hin zu modular integrierbaren Systemen/Lösungen für die Kundenfertigung im B2B-Geschäft, um so zur Erhöhung der Produktivität unserer Kunden beizutragen. Da der Markt für Messtechnik in Asien besonders schnell wächst, soll das Geschäft hier gestärkt werden.



Weitere Informationen zu den Top-Steuerungsgrößen und Informationsgrößen siehe Kapitel Steuerungssystem

77

Zusammengefasster Lagebericht

152



Weitere Informationen zur Strategie und zur Divisionsstruktur siehe Kapitel Geschäftsmodell und Märkte sowie Ziele und Strategie



Weitere Informationen zur künftigen Entwicklung der Jenoptik Branchen siehe Kapitel Rahmenbedingungen

Für das Geschäftsjahr 2021 geht die [Division Light & Safety](#) von einer positiven Entwicklung aus. Gestützt werden soll diese durch neue Produkte, Investitionen in den Ausbau des Kundenportfolios und einer vielversprechenden Projektpipeline. Darüber hinaus sollen das lokale Projektmanagement und die Service-Strukturen gestärkt und so die direkte Kundenbetreuung weiter verbessert werden.

Das Geschäftsmodell Traffic Service Provision soll weiter ausgebaut werden. Auch der Bereich „Civil Security“ gewinnt zunehmend an Bedeutung. 2021 werden wir insbesondere im Bereich der Verkehrsüberwachung das Produktportfolio modernisieren und eine neue einheitliche Produktplattform entwickeln. In bestehende Systeme werden zudem zusätzliche neue Funktionen integriert, um damit der erforderlichen Konvergenz von Applikationen wie zum Beispiel der Strafverfolgung, Verkehrsüberwachung oder der automatisierten Nummernschilderkennung (ANPR) gerecht zu werden. Für Safety- bzw. Civil-Security-Applikationen soll die Deep-Learning-Technologie stärker zum Einsatz kommen. Aus regionaler Sicht erwartet Jenoptik in der Division Light & Safety Wachstumsimpulse vor allem in den Regionen Amerika, Europa und im arabischen und pazifischen Raum.

Während bei [VINCORION](#) das Geschäft mit Verteidigungs- und Sicherheitssystemen 2020 eine stabile Entwicklung zeigte, von der auch weiterhin ausgegangen wird, befand sich der Bereich Aviation Corona-bedingt in einem Abschwung. In diesem Bereich wird auch 2021 nicht mit einem spürbaren Aufschwung gerechnet.

Das Geschäft von VINCORION ist überwiegend projektbasiert und langfristig orientiert. Die Verteidigungsausgaben in Europa ziehen wieder an. Auch in Deutschland sind verschiedene neue Beschaffungsprojekte größeren Ausmaßes geplant. Wichtige Kriterien dabei sind Vernetzbarkeit, Automatisierung und Energieeffizienz. Gleichzeitig kann die potenziell restriktivere Exportpolitik der Bundesregierung in Deutschland Projekte beeinflussen bzw. zeitlich verzögern. Mittelfristig ist ein deutlicher Anstieg der Investitionen für die Bundeswehr politisch gewollt, kurzfristig erwarten wir daraus jedoch noch keine Auswirkungen auf unser Geschäft, da die politischen Entscheidungsprozesse sehr langwierig sind. In den kommenden Jahren könnte dies zu höheren Umsätzen beitragen. Darüber hinaus setzt VINCORION auf eine Erhöhung des Anteils von Systemen, die auch in zivilen Bereichen eingesetzt werden, sowie auf ein verstärktes Ersatz-

teilgeschäft. Wir gehen davon aus, dass auch neue eigenentwickelte Produkte wie die beheizbare Bodenplatte für Passagierflugzeuge in den kommenden Jahren zum Wachstum beitragen werden, aktuell wird die Situation in der Luftfahrtindustrie jedoch noch von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geprägt. Die Internationalisierung bleibt auch 2021 ein wichtiges Thema, das Auslandsgeschäft soll vor allem in Nordamerika und Asien/Pazifik kontinuierlich ausgebaut werden.

### Prognose der Ertragslage 2021

Auf Basis der guten Auftragseingangsentwicklung im 4. Quartal 2020, einer gut gefüllten Projektpipeline sowie des anhaltend vielversprechenden Verlaufs im Halbleiterausüstungsgeschäft geht der Vorstand im laufenden Geschäftsjahr von weiterem Wachstum aus. Neben dem organischen Wachstum in den Divisionen wird auch die erstmalig ganzjährig konsolidierte TRIOPTICS zur positiven Entwicklung beitragen. Unsicherheiten ergeben sich derzeit aus dem COVID-19 bedingten, erneuten Lockdown zu Jahresbeginn und dem Risiko einer dritten Welle der Pandemie. Voraussetzung für das geplante Wachstum ist aber auch, dass sich die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern. Dazu gehören insbesondere konjunkturelle Trends, die möglichen Auswirkungen des erfolgten Brexits, Regulierungen auf europäischer Ebene, Exportrestriktionen sowie weitere rahmenpolitische Entwicklungen auf unseren Absatzmärkten.

Größere Portfolioänderungen wurden in den Prognoseaussagen nicht berücksichtigt.

Jenoptik erwartet 2021, inklusive TRIOPTICS, ein [Umsatzwachstum](#) im niedrigen zweistelligen Prozentbereich (i.Vj. 767,2 Mio Euro).

Aktuell rechnet der Konzern im laufenden Geschäftsjahr beim [EBITDA](#) (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen inkl. Wertminderungen und Wertaufholungen) mit einem deutlichen Zuwachs (i. Vj. 111,6 Mio Euro). Die [EBITDA-Marge](#) soll zwischen 16,0 und 17,0 Prozent (i. Vj. 14,6 Prozent) liegen. Aufgrund der Unsicherheit durch den COVID-19-bedingten Lockdown zu Jahresbeginn und durch das Risiko einer dritten Welle der Pandemie ist eine genauere Prognose derzeit nicht möglich. Es wird aber angestrebt, die Prognose im Jahresverlauf zu präzisieren.

78	Grundlagen des Konzerns
99	Wirtschaftsbericht
119	Segmentbericht
129	Lagebericht der JENOPTIK AG
132	Nachtragsbericht
133	Risiko- & Chancenbericht
146	Prognosebericht

Der **Auftragseingang** einer Periode wird auch von Großaufträgen vor allem bei VINCORION sowie in der Division Light & Safety und zunehmend auch in der Division Light & Production beeinflusst. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhielt Jenoptik neue Aufträge in Höhe von 739,4 Mio Euro und verfügte damit, vor allem nach einem starken 4. Quartal, zum Jahresende 2020 über eine gute Auftragsbasis. Für das laufende Geschäftsjahr 2021 geht Jenoptik davon aus, dass der Auftragseingang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich wachsen wird.

Zu beachten ist auch, dass Jenoptik zum Jahresende 2020 über Kontrakte in Höhe von 42,3 Mio Euro verfügt, die nicht im Auftragseingang und -bestand enthalten sind. 78,5 Prozent des zum 31. Dezember 2020 ausgewiesenen Auftragsbestands (31.12.2019: bereinigt 68,0 Prozent) sollen 2021 umsatzwirksam werden.

2021 geht die **Division Light & Optics** davon aus, inklusive der Beiträge von TRIOPTICS und OTTO beim Umsatz im deutlich

zweistelligen Prozentbereich zu wachsen. Das EBITDA soll deutlich stärker als der Umsatz zulegen.

Die **Division Light & Production** erwartet einen Umsatzzuwachs im oberen einstelligen Prozentbereich. Das EBITDA soll stärker als der Umsatz wachsen. Beeinflusst wird die Prognosegenauigkeit in dieser Division durch einen steigenden Anteil von internationalen Projekten, die in zunehmenden Maße den zeitraumbasierten Abrechnungen nach IFRS 15 unterliegen.

Auch die **Division Light & Safety** will 2021 weiter zulegen, der Umsatzanstieg soll sich im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich bewegen. Das EBITDA soll leicht steigen.

Aufgrund des robusten Auftragsbestands zum Jahresende 2020 erwartet VINCORION für das Geschäftsjahr 2021, abhängig von der Corona-bedingten Entwicklung im Bereich Luftfahrt, sowohl beim Umsatz als auch beim EBITDA eine stabile Entwicklung.

## T66 Ziele Konzern und Divisionen (in Mio EUR)

	Ist 2020	Prognose 2021 (ohne größere Portfolioänderungen)
Umsatz	767,2	Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich (inkl. TRIOPTICS)
Light & Optics	318,0/321,4 <sup>1</sup>	Wachstum im deutlich zweistelligen Prozentbereich <sup>1</sup>
Light & Production	178,9/175,5 <sup>2</sup>	Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich <sup>2</sup>
Light & Safety	114,0	Wachstum im mittleren bis oberen einstelligen Prozentbereich
VINCORION	151,7	Stabile Entwicklung (abhängig von der Corona-bedingten Entwicklung in der Luftfahrtindustrie)
EBITDA/EBITDA-Marge	111,6/14,6%	Deutliches EBITDA-Wachstum/Marge zwischen 16,0 und 17,0% <sup>3</sup>
Light & Optics	68,6/68,3 <sup>1</sup>	Wachstum deutlich stärker als beim Umsatz <sup>1</sup>
Light & Production	7,9/8,2 <sup>2</sup>	Wachstum stärker als beim Umsatz <sup>2</sup>
Light & Safety	22,3	Leichter Anstieg
VINCORION	16,6	Stabile Entwicklung (abhängig von der Corona-bedingten Entwicklung im Bereich Luftfahrt)
Auftragseingang	739,4	Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich
Cash-Conversion-Rate	55,8%	Über 50%
Investitionen <sup>4</sup>	47,3	Über Vorjahr

<sup>1</sup> inkl. OTTO

<sup>2</sup> ohne OTTO

<sup>3</sup> Aufgrund der Unsicherheit durch den COVID-19-bedingten Lockdown zu Jahresbeginn und des Risikos einer dritten Welle der Pandemie ist eine genauere Prognose derzeit nicht möglich. Es wird aber angestrebt, die Prognose im Jahresverlauf zu präzisieren

<sup>4</sup> ohne Finanzanlageinvestition



Informationen zur  
Dividende siehe  
Nachtragsbericht

## Prognose der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

Im Geschäftsjahr 2021 geht Jenoptik davon aus, dass die **Investitionen** über dem Vorjahresniveau (i. Vj. 47,3 Mio Euro) liegen werden. Die Sachanlageinvestitionen werden auf die Wachstumsbereiche innerhalb der Divisionen fokussiert bzw. erfolgen im Rahmen von neuen Kundenprojekten. Mit den Investitionen sollen Kapazitäten erweitert und so das künftige Wachstum abgesichert werden.

Bei der **Cash-Conversion-Rate** (Verhältnis von Free Cashflow zu EBITDA) rechnen wir 2021 mit einem Wert von über 50 Prozent (31.12.2020: 55,8 Prozent).

Für die Zukunft strebt der Vorstand weiterhin neben der Finanzierung des weiteren Wachstums eine am Unternehmenserfolg ausgerichtete **Dividendenpolitik** an. Eine solide Ausstattung mit Eigenkapital bleibt nach Auffassung des Vorstands für nachhaltiges organisches Wachstum zur Steigerung des Unternehmenswertes sowie die Nutzung von Akquisitionschancen auch im Interesse der Aktionäre von entscheidender Bedeutung.

**Wichtiger Hinweis.** Die tatsächlichen Ergebnisse können wesentlich von den beschriebenen und nachfolgend zusammengefassten Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn eine der im Bericht genannten Unsicherheiten eintritt bzw. sich weiter verschärft oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen, auch im Hinblick auf die konjunkturelle Entwicklung insbesondere im Zusammenhang mit der Corona-Ausbreitung, als unzutreffend erweisen.

## Gesamtaussage des Vorstands zur künftigen Entwicklung

Der Jenoptik-Konzern wird im laufenden Geschäftsjahr 2021 die Umsetzung seiner Strategie 2022 fortsetzen, in deren Mittelpunkt die Fokussierung auf photonische Technologien steht. Bei der wirtschaftlichen Entwicklung legen wir das Hauptaugenmerk auch weiterhin auf profitables Wachstum. Nach unserer Einschätzung werden Umsatzwachstum, daraus resultierende Skaleneffekte sowie effizientere und schnellere Prozesse zu einer Steigerung und Nachhaltigkeit der Ergebnisse führen. Durch die nach wie vor gute Vermögenslage und eine tragfähige Finanzierungsstruktur verfügt Jenoptik nach Einschätzung des Vorstands über ausreichend Handlungsspielraum, um sowohl das organische als auch das anorganische Wachstum zu finanzieren.

Die Erreichung unserer Ziele ist abhängig von der Entwicklung des wirtschaftlichen und politischen Umfelds. Unsicherheit bestehen derzeit aber auch hinsichtlich der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr.

Der Vorstand ist für das Geschäftsjahr 2021 aufgrund der erfreulichen Auftragseingangsentwicklung im 4. Quartal 2020, des vorliegenden Auftragsbestands, einer gut gefüllten Projektpipeline und des anhaltend vielversprechenden Verlaufs im Halbleiterausüstungsgeschäft positiv gestimmt und geht im laufenden Geschäftsjahr von einem Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich aus. Neben organischem Wachstum in den Divisionen wird auch die erstmalig ganzjährig konsolidierte TRIOPTICS wesentlich zum Wachstum beitragen. Die EBITDA-Marge des Konzerns soll zwischen 16,0 und 17,0 Prozent liegen.

Auch 2021 werden wir einen wesentlichen Teil unserer Mittel in den Ausbau des internationalen Vertriebsnetzes und die Entwicklung innovativer Produkte investieren. Im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements werden mögliche Akquisitionen intensiv geprüft, Desinvestitionen werden auch weiterhin nicht ausgeschlossen.

Auf Basis des Kenntnisstandes zum Zeitpunkt der Berichterstellung erwartet der Vorstand 2021 eine positive Geschäftsentwicklung für den Jenoptik-Konzern.

Jena, 16. März 2021

JENOPTIK AG  
Der Vorstand