



# JENOPTIK AG

## Bilanzpressekonferenz

### Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 und Ausblick

Dr. Michael Mertin, CEO  
Hans-Dieter Schumacher, CFO

| 22. März 2017

---

© Copyright Jenoptik. All rights reserved.

1

Jenoptik – Geschäftsjahr 2016

2

Die Entwicklung der Segmente

3

Ausblick

4

Appendix

# Jenoptik bleibt auf Erfolgskurs; 2016 war in wesentlichen Aspekten das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte



## Externe Rahmenbedingungen

- Herausfordernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen, u.a.
  - Abgasskandal beeinflusste gesamte Automobilbranche
  - Investitionszurückhaltung / Ölpreis- und Währungsentwicklungen
- Weltweit unsichere Lage: Brexit, Türkei, Naher Osten, Ukraine, Russland
- Weitere Abschwächung des Wachstums in China, Entwicklung in den USA
- Stärkere Dynamik/Nachfrage im Jahresverlauf
- Konsolidierungstrend in unseren Märkten

## Wichtige Ereignisse im Jenoptik-Konzern

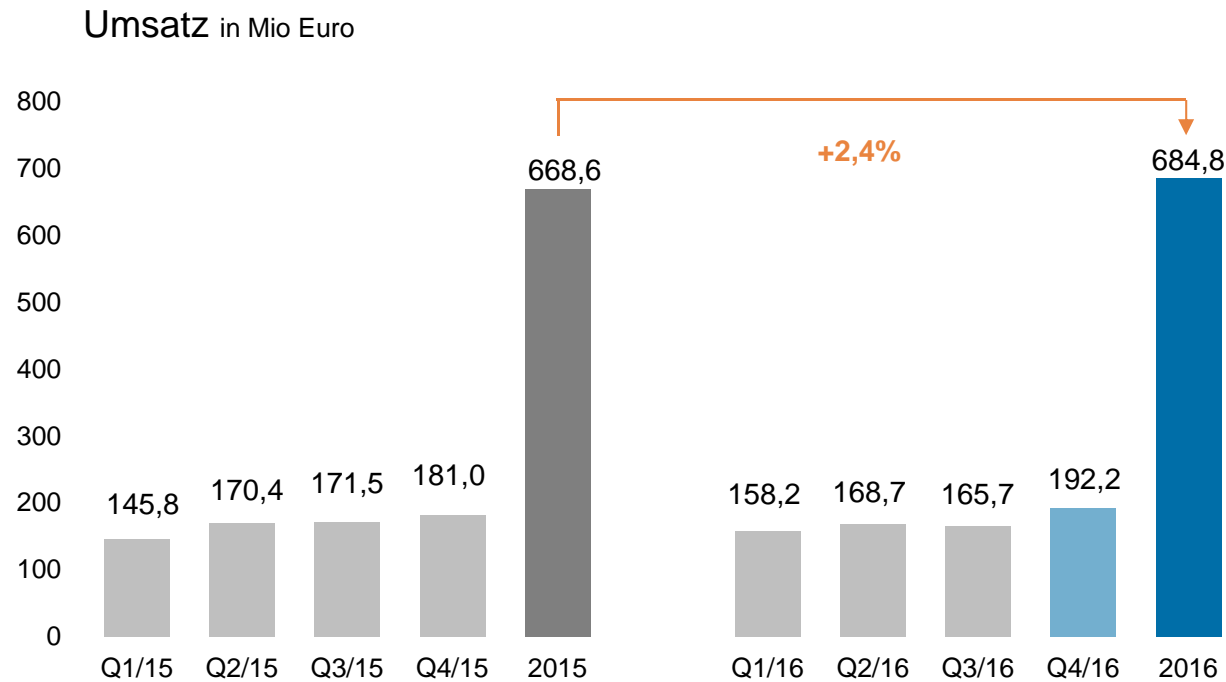
- Zahlreiche internationale Großaufträge unterstützen künftiges Wachstum
- Größte Einzelinvestition in Technologie-Campus für Messtechnik und Laseranlagen am US-Standort in Rochester Hills
- Akquisition von ESSA Technology, UK, im Januar 2017
- CEO Dr. Michael Mertin wird Jenoptik 2017 verlassen, neuer Vorstandsvorsitzender wird Dr. Stefan Traeger
- Umstellung auf neue Spartenstruktur mit konsequenter Ausrichtung auf Märkte und Megatrends zeigt Erfolg



## Neuer Technologie-Campus in Rochester Hills, Michigan, USA

- Bauarbeiten in Rochester Hills stehen kurz vor dem Ende
- 14 Mio Euro Investment für Ausbau Nordamerika-Geschäft
- Moderner Technologie-Campus für Engineering, Produktion, Vertrieb und Service für Messtechnik und Laseranlagen

# Umsatz organisch gesteigert

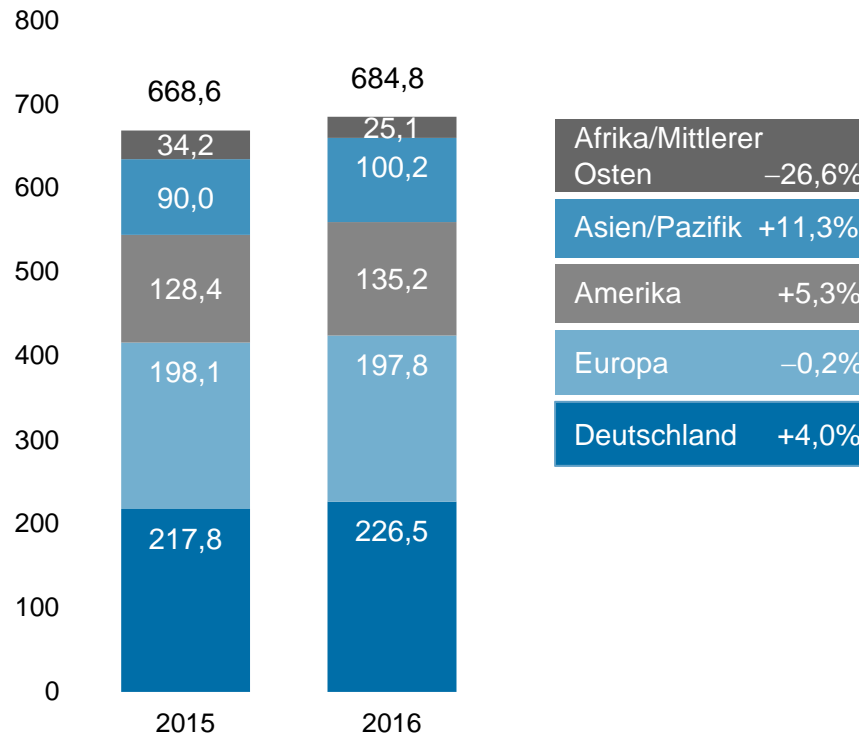


- Q4 2016: höchster Umsatz in einem Quartal
- Höhere Nachfrage u.a. aus den Bereichen Energie- und Luftfahrtsysteme, verbesserte Investitionstätigkeit in der Automobilindustrie, insbesondere im Bereich der Laseranlagen, sowie stärkere Nachfrage nach optischen Systemen für Halbleiterausstattung und Informations- und Kommunikationstechnologie

# Starkes Wachstum in strategischen Zielregionen



Umsatz nach Regionen (in Mio Euro)

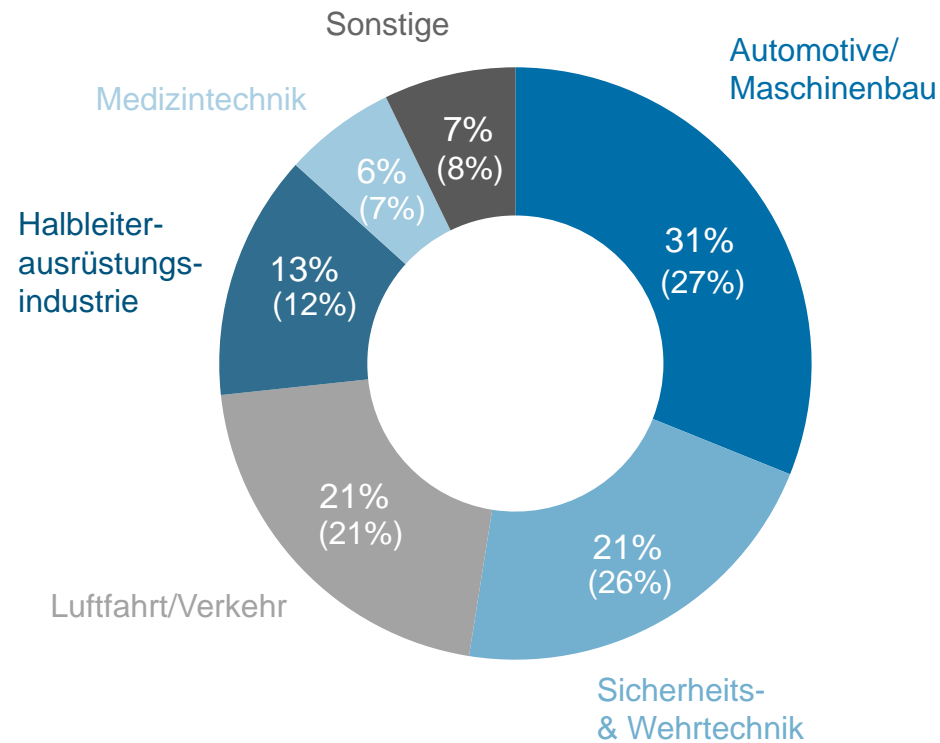


- Asien/Pazifik: erhöhte Nachfrage nach Verkehrssicherheitstechnik (Australien) und Bahntechnik (Korea)
- Amerika: stärkere Nachfrage nach optischen Systemen und Laserbearbeitungsanlagen
- Umsatzanteil in Amerika und Asien/Pazifik stieg auf 34,4% (i.Vj. 32,7%)

# Höherer Umsatzanteil im Zielmarkt Automotive/Maschinenbau



Umsatz nach Zielmärkten  
(Vorjahreswerte in Klammern)

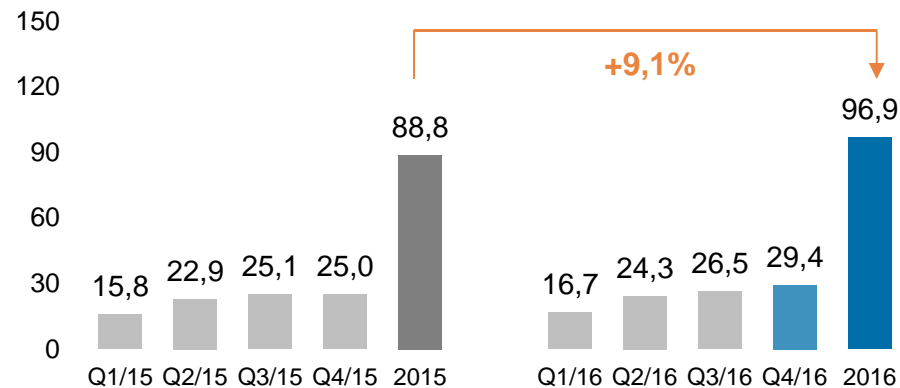


- Automotive/Maschinenbau: höherer Umsatz mit Laseranlagen und Sensorsystemen
- Sicherheits- und Wehrtechnik: Abrechnung von Großaufträgen im Geschäftsjahr 2015
- Auf die TOP 3-Kunden entfielen 16,3% des Umsatzes (i.Vj. 13,8%)

# Neuer Rekordwert beim operativen Ergebnis

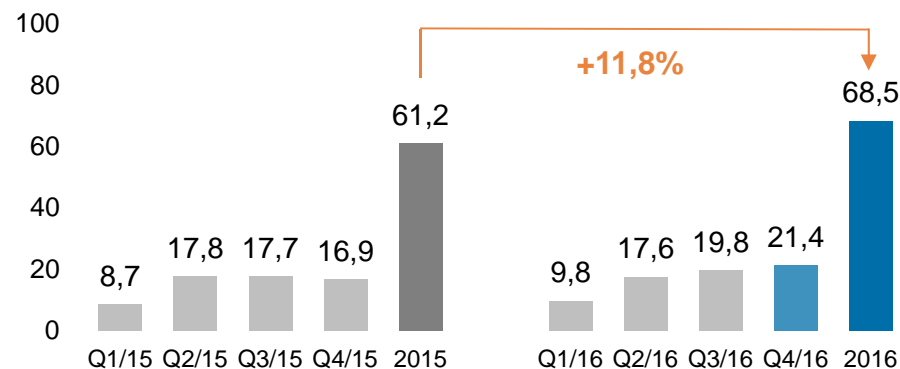


EBITDA (inklusive aufgegebenen Geschäftsbereich) in Mio Euro



- Stärker als Umsatz gestiegen
- EBITDA-Marge bei 14,2% (i.Vj. 13,3%)
- EBITDA der fortgeführten Geschäftsbereiche bei 94,7 Mio Euro, EBITDA-Marge 13,8%

EBIT (inklusive aufgegebenen Geschäftsbereich) in Mio Euro



- Ebenfalls überproportionaler Anstieg im Vergleich zum Umsatz
- EBIT-Marge bei 10,0% (inkl. EBIT aus aufgegebenem GB von 2,3 Mio Euro) (i.Vj. 9,2%)
- EBIT der fortgeführten Geschäftsbereiche bei 66,2 Mio Euro, EBIT-Marge 9,7%



# Profitablerer Umsatzmix und konsequente Effizienzmaßnahmen tragen zur Ergebnisverbesserung bei



In Mio Euro	2016	2015
<b>Umsatz</b>	<b>684,8</b>	<b>668,6</b>
Bruttomarge	34,7%	33,8%
Funktionskosten	173,5	168,4
<b>EBITDA*</b>	<b>96,9</b>	<b>88,8</b>
<b>EBIT*</b>	<b>68,5</b>	<b>61,2</b>
Finanzergebnis*	-3,7	-3,8
<b>Ergebnis vor Steuern*</b>	<b>64,7</b>	<b>57,4</b>
Ergebnis nach Steuern	57,5	49,9
<b>Ergebnis je Aktie (Euro)</b>	<b>1,00</b>	<b>0,87</b>

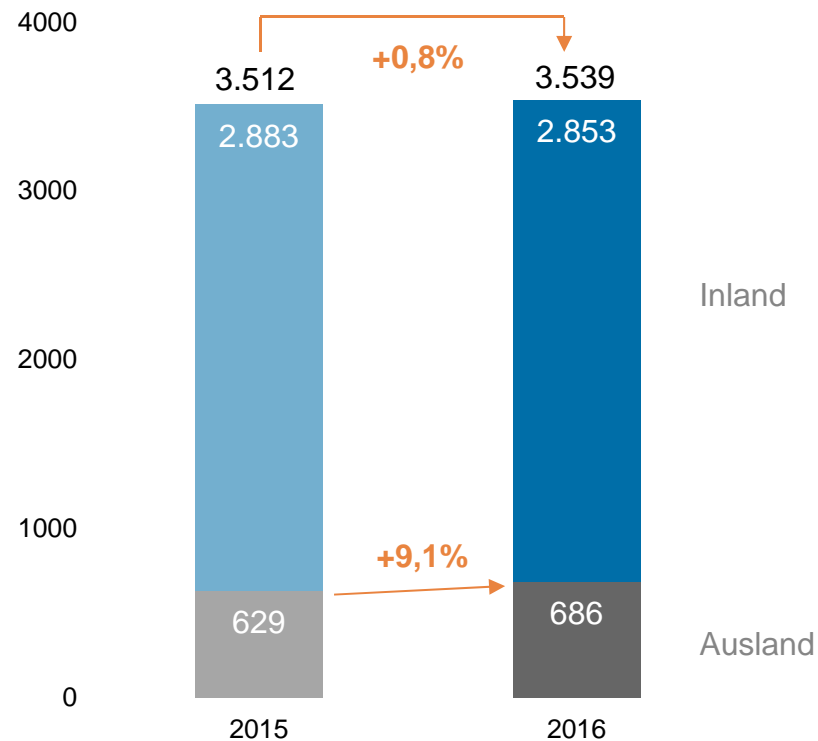
- Umsatzkosten leicht unterproportional gestiegen, Bruttomarge verbessert
- **F+E-Kosten** stiegen auf 42,3 Mio Euro (i.Vj. 41,8 Mio Euro)
- Anstieg Vertriebs- und Verwaltungskosten durch Internationalisierung und Ausbau globales Shared Service Center sowie Vorstandswechsel
- Finanzergebnis durch höheres Beteiligungsergebnis und positive Effekte aus aufgegebenem Geschäftsbereich leicht verbessert
- Liquiditätswirksame **Steuerquote** betrug 14,1% (i.Vj. 10,1%)
- Ergebnis je Aktie überproportional um 15,8% gestiegen

\* inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich

# Mitarbeiterzahl im Ausland weiter gestiegen



Mitarbeiter zum 31.12.  
(inkl. Auszubildende)

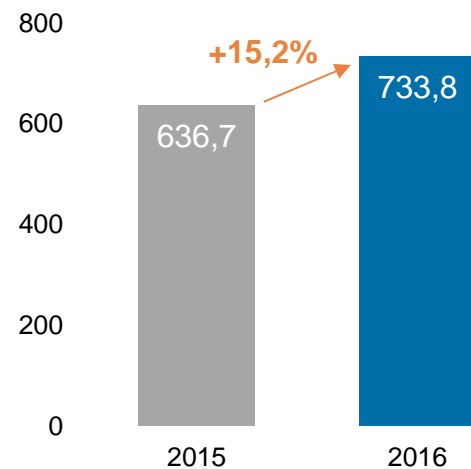


- Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember 2016 nahezu unverändert
- Leichter Rückgang im Segment Optics & Life Science; Zuwachs im Bereich Sonstige durch Ausbau der Shared Services im Ausland
- Im Zuge der weiteren Internationalisierung und dem o.g. Rückgang in Deutschland erhöhte sich Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter auf 19,4% (31.12.15: 17,9%)

# Solide Auftragslage schafft gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum

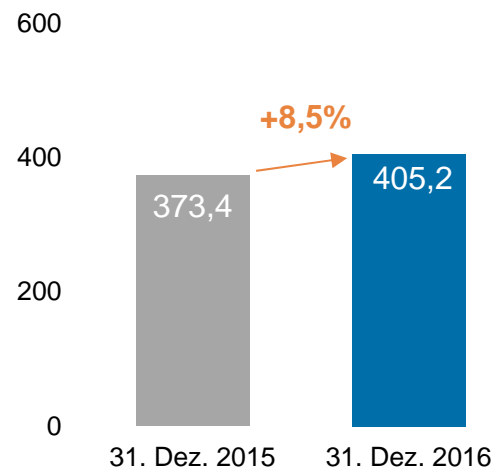


Auftragseingang in Mio Euro



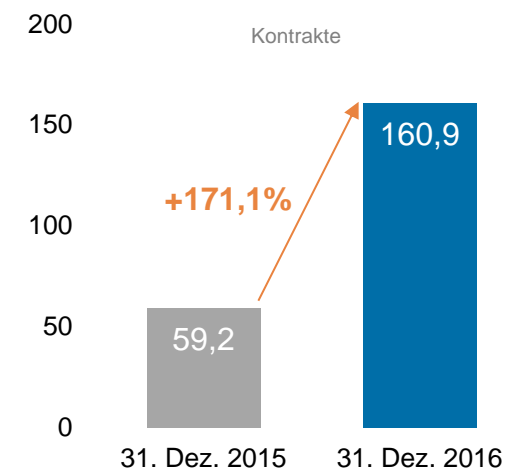
- Anstieg in allen Segmenten
- Mehrere internationale Großaufträge gewonnen
- Book-to-Bill-Rate 1,07 (i.Vj. 0,95)

Auftragsbestand in Mio Euro



- Erhaltene Aufträge und gefüllte Projektpipeline schaffen gute Voraussetzungen für Wachstum
- 71% werden 2017 zum Umsatz beitragen

Kontrakte in Mio Euro



- Großaufträge zum Teil als Kontrakte erfasst
- Signifikanter Anstieg, solide Basis für Folgequartale

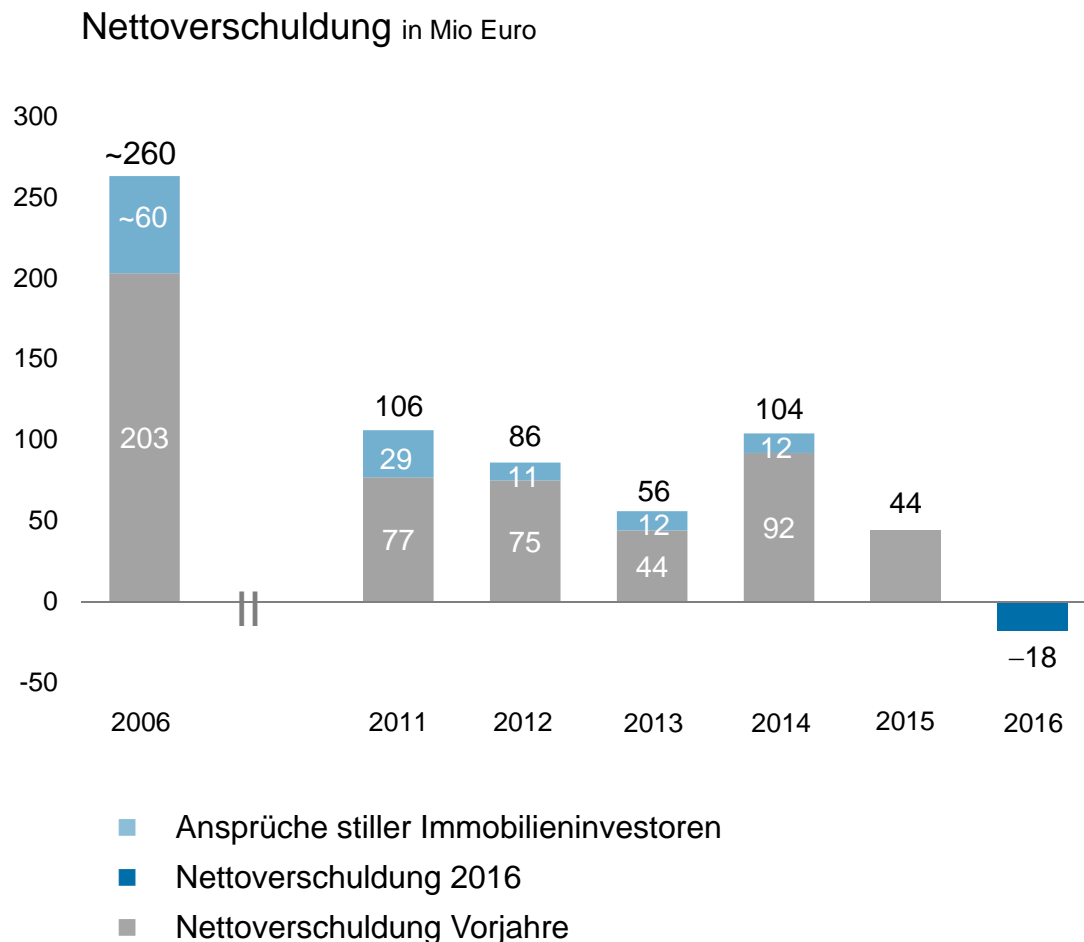
# Free Cashflow mit neuer Bestmarke



In Mio Euro	2016	2015
Operatives Ergebnis vor Working-Capital-Veränderungen	95,6	87,1
Veränderung Working Capital und weiterer Positionen	13,6	4,6
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Steuern	109,2	91,7
Cashflow aus operativer Investitionstätigkeit	-28,8	-19,9
<b>Free Cashflow (vor Zinsen und Steuern)</b>	<b>80,4</b>	<b>71,8</b>

- Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Free Cashflow signifikant verbessert
  - **Working Capital** auf 209,9 Mio Euro (31.12.15: 215,5 Mio Euro) zurückgegangen, u.a. durch verbessertes Bestands- und Forderungsmanagement
  - Working-Capital-Quote auf 30,7% verbessert (31.12.15: 32,2%)
  - Anstieg der Investitionen insbes. in Sachanlagen (Technologie-Campus in Rochester Hills)

# Jenoptik zum 31. Dezember 2016 ohne Nettoverschuldung



- Durch sehr guten Cashflow wurde Nettoverschuldung komplett abgebaut; dies trotz:
  - Ausschüttung der Dividende (12,6 Mio Euro)
  - Finanzierung von Investitionen und Wachstum
- Zahlungsmittel und kurzfristige Finanzanlagen stiegen auf 142,5 Mio Euro (31.12.15: 84,2 Mio Euro)
- **Eigenkapitalquote** stieg auf 58,6% (31.12.15: 56,6%)
- Geplante **Dividendenausschüttung** von 14,3 Mio Euro; Dividende von 0,25 Euro/Aktie (i.Vj. 0,22 Euro)

1

Jenoptik – Geschäftsjahr 2016

2

Die Entwicklung der Segmente

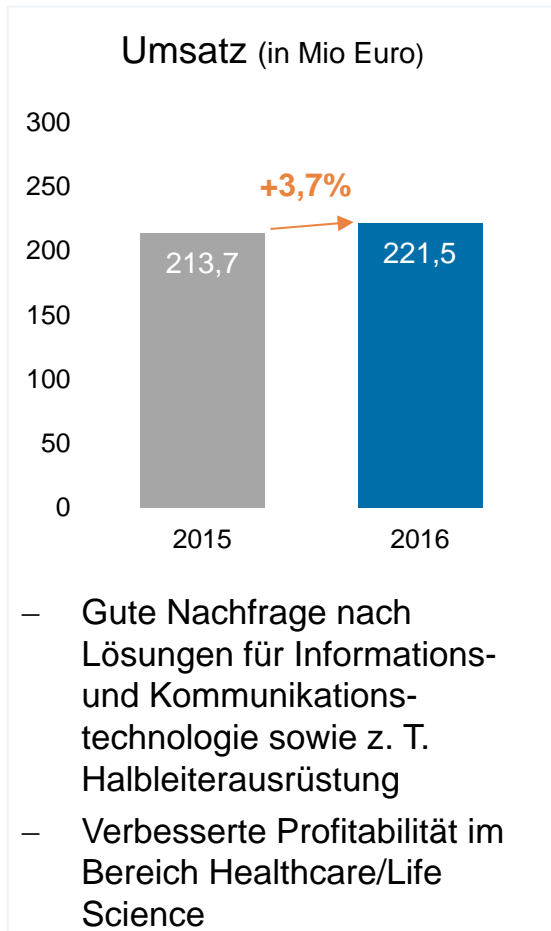
3

Ausblick

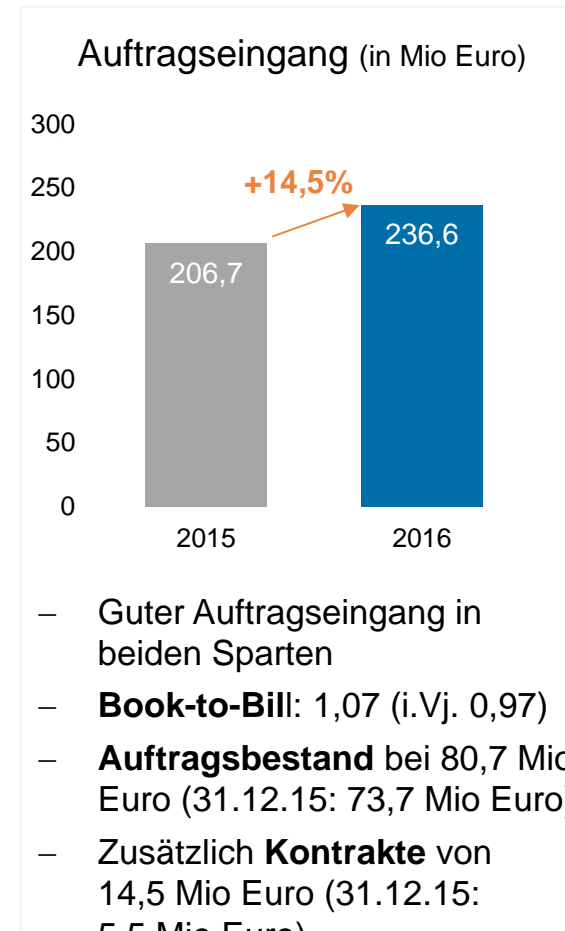
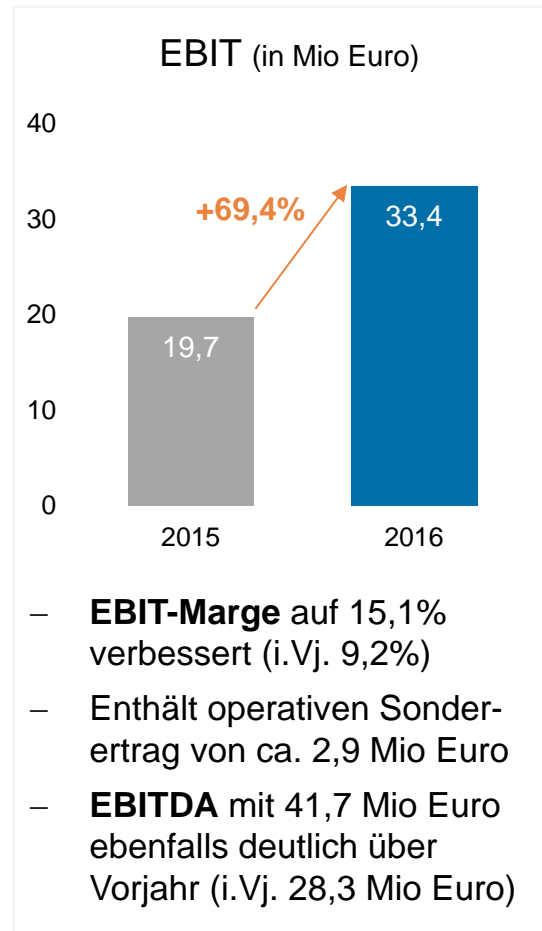
4

Appendix

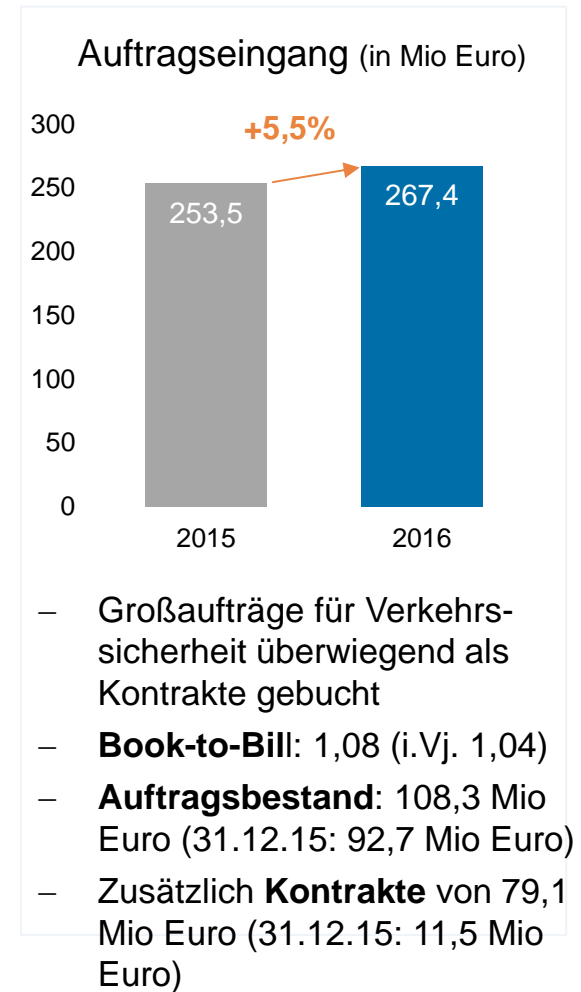
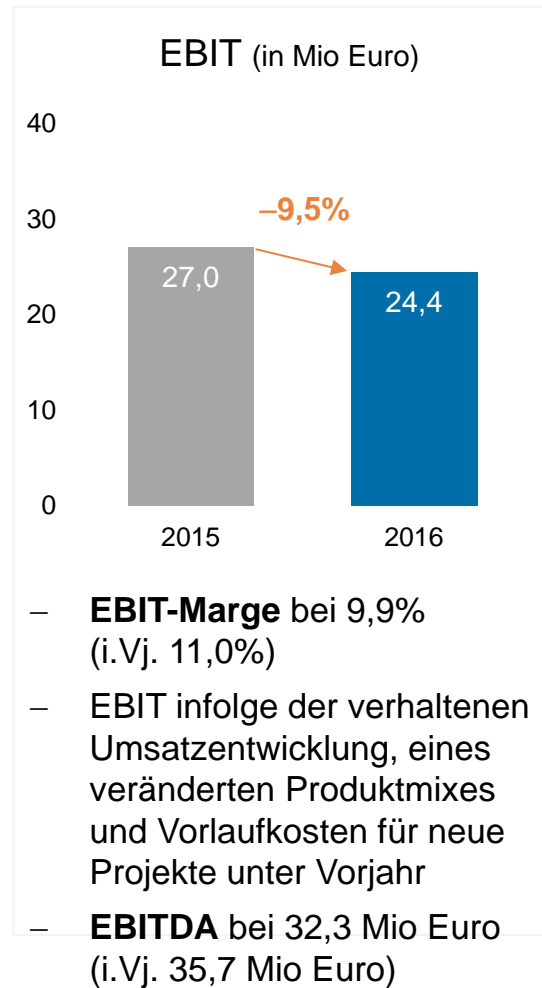
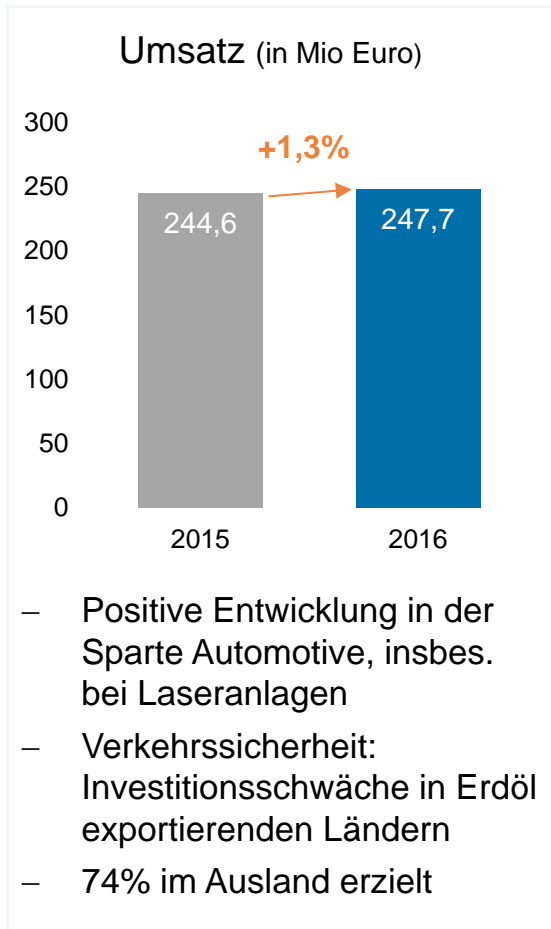
# Segment Optics & Life Science: Guter Umsatzmix lässt Marge steigen



- 79% im Ausland erzielt

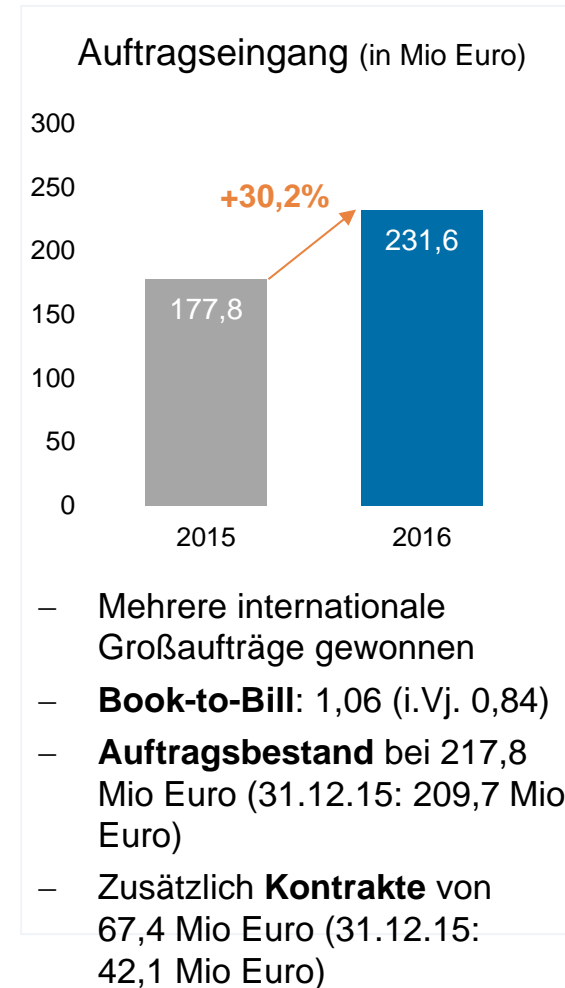
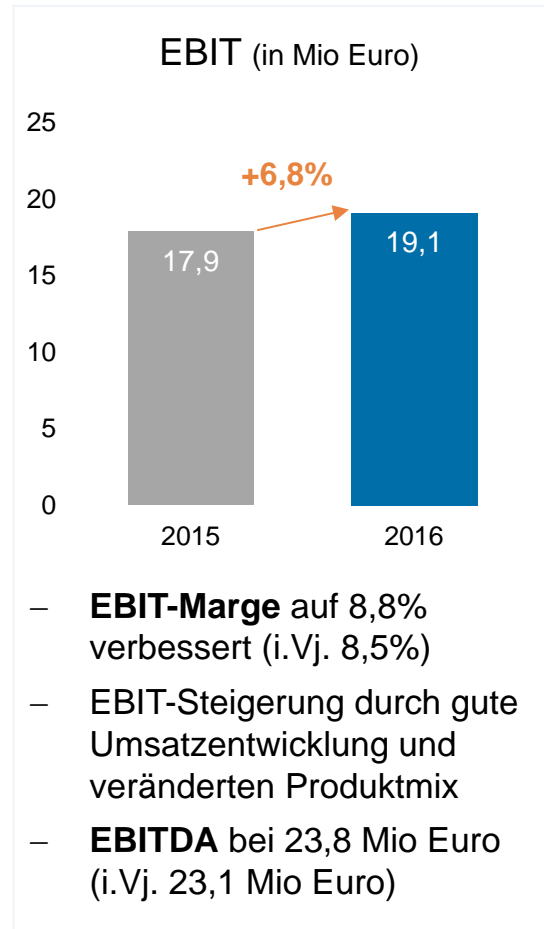
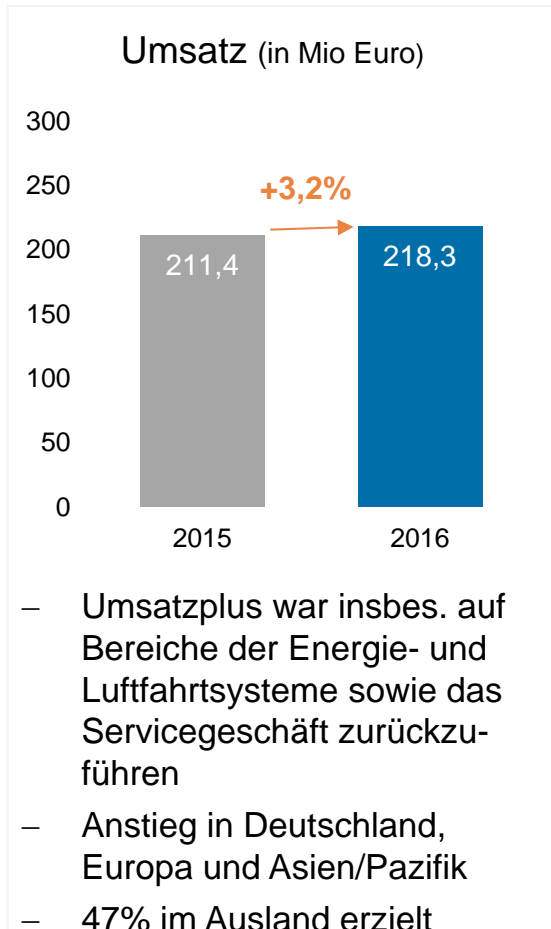


# Segment Mobility: Gewonnene Großaufträge unterstützen stärkere Dynamik in den kommenden Quartalen





# Segment Defense & Civil Systems: Nachhaltig erfolgreiche Geschäftsentwicklung



1

Jenoptik – Geschäftsjahr 2016

2

Die Entwicklung der Segmente

3

Ausblick

4

Appendix

# Profitables Wachstum soll 2017 fortgesetzt werden



Extern
<ul style="list-style-type: none"><li>– Weltweit unsichere Rahmenbedingungen</li><li>– Schwer kalkulierbares Investitionsverhalten</li></ul>
Intern
<ul style="list-style-type: none"><li>– Volle Auftragsbücher und Projektpipeline</li><li>– Intensivierung des integrierten Lösungsansatzes</li></ul>



	2016	2017e
<b>Umsatz</b>	684,8 Mio Euro	Zwischen 720 und 740 Mio Euro
<b>EBIT/ EBIT-Marge</b>	66,2 Mio Euro/ 9,7%	EBIT-Marge zwischen 9,5 und 10,0%
<b>EBITDA</b>	94,7 Mio Euro	Anstieg etwas geringer als EBIT

Die gute Vermögenslage und eine tragfähige Finanzierungsstruktur bieten Jenoptik ausreichend Handlungsspielraum für Akquisitionen und die Finanzierung des weiteren Wachstums.

# Innovative Systemlösungen und stärkere Kundennähe unterstützen erfolgreiches Wachstum



## Optics & Life Science



- Höherer Umsatz aus anderen Branchen, z.B. Life Science, optische Informations- und Kommunikationstechnologie, Automotive
- Gute Positionierung in der Halbleiterausstattungsindustrie
- Weiterer Ausbau des System- und Volumengeschäfts
- Wachstum insbesondere in Amerika und Asien/Pazifik geplant

## Mobility



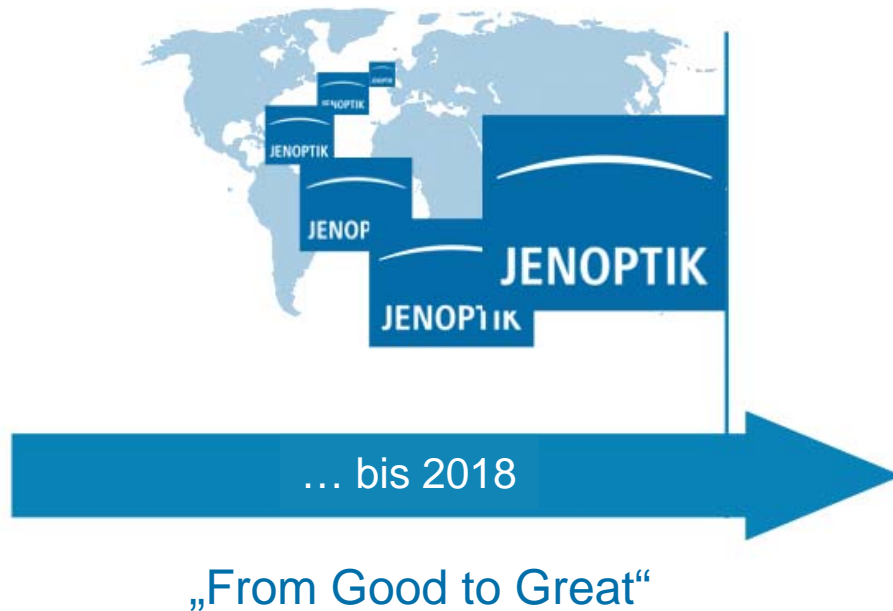
- Weltweit steigender Bedarf nach effizienterer Antriebstechnik und der dafür erforderlichen Messtechnik
- Gute Nachfrage nach Laseranlagen, insbes. für 3D-Lasermaterialbearbeitung
- Realisierung der gewonnenen internationalen Großprojekte im Bereich Verkehrssicherheit
- Erhöhung des Serviceanteils
- Eintritt in neue Geschäftsfelder

## Defense & Civil Systems



- Geschäftsentwicklung durch Großaufträge gesichert
- Zunehmende Internationalisierung
- Stärkerer Fokus auf ziviles Geschäft, z.B. Energieversorgung, Bahntechnik
- Anstieg der Investitionen im Verteidigungsbereich erwartet

# Unser Ziel: Profitables Wachstum mit einer stärker auf Märkte ausgerichteten Struktur fortsetzen



### Unsere Ziele für 2018

- Umsatz von rund 800 Mio Euro bis 2018 (inkl. kleinerer Akquisitionen), davon mehr als 40 Prozent in Asien und Amerika
- EBIT-Marge von ca. 10 Prozent

Voraussetzung dafür ist, dass sich die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern. Dazu gehören die aktuell noch nicht abschätzbaren Auswirkungen des Brexit, die Entwicklung in der Türkei, Regulierungen auf europäischer Ebene, Exportrestriktionen, die weiteren Entwicklungen in China und USA, im Nahen Osten und der Russland-Ukraine-Konflikt.

1

Jenoptik – Geschäftsjahr 2016

2

Die Entwicklung der Segmente

3

Ausblick

4

Appendix

22. März 2017  
23. März 2017  
27. März 2017  
6./7. April 2017  
27./28. April 2017  
11. Mai 2017

Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2016  
Analystenkonferenz und Roadshow, Frankfurt/Main  
Roadshow Luxemburg  
Roadshow London/Edinburgh  
Konferenz Dr. Kalliwoda Madrid/Barcelona  
Ergebnisse des 1. Quartals 2017

## Kontakt:

Thomas Fritsche

Katrin Lauterbach

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

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

---

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