

Zusammengefasster Lagebericht

Der Vergütungsbericht, die Übernahmerechtlichen Angaben und Erläuterungen (im Kapitel Corporate Governance) sowie der Zusammengefasste nichtfinanzielle Bericht sind Bestandteil des Zusammengefassten Lageberichtes.

Grundlagen des Konzerns

Seite

• 66

• 82

Wirtschafts- bericht

Seite

• 83

• 97

Segment- bericht

Seite

• 98

• 103

Lagebericht der JENOPTIK AG

Seite

• 104

• 106

Nachtrags- bericht

Seite

• 107

Risiko- und Chancenbericht

Seite

• 108

• 118

Prognose- bericht

Seite

• 119

• 124

Grundlagen des Konzerns

Konzernstruktur

Rechtliche und organisatorische Struktur

Die JENOPTIK AG mit Hauptsitz in Jena übernimmt als Holding bzw. Corporate Center für die **Unternehmensgruppe** übergeordnete Funktionen wie die strategische Unternehmensentwicklung und das Innovationsmanagement sowie zentrale Aufgaben in den Bereichen Controlling, Immobilien, Interne Revision, Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Personal, Rechnungswesen, Recht, Compliance & Risk Management, Steuern, Treasury sowie Unternehmenskommunikation & Corporate Marketing.

Das operative Geschäft des Konzerns ist auf Wachstumsmärkte ausgerichtet und gliedert sich in die drei Segmente Optics & Life Science, Mobility sowie Defense & Civil Systems. Dabei entspricht das Segment-Reporting der Organisationsstruktur des Konzerns. Innerhalb der drei Segmente wird das operative Geschäft in insgesamt fünf Sparten untergliedert. Im Shared Service Center (SSC) sind die Zentralfunktionen IT, Personal, Einkauf, Sicherheit, Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz sowie Gebäudemanagement gebündelt. **G08**

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, die Koordination der Finanzaktivitäten sowie der Shared Services für den ameri-

kanischen Markt. Eine asiatische Holding-Gesellschaft mit Sitz in Singapur bündelt das Asiengeschäft, um die strategische Geschäftsentwicklung in dieser Region zentral voranzutreiben. In Europa werden die operativen Geschäfte aus Deutschland heraus über die Hauptstandorte geführt.

Wesentliche Standorte

Jenoptik ist in über 80 Ländern weltweit vertreten, in 19 davon mit direkter Präsenz, zum Beispiel mit eigenen Gesellschaften, Beteiligungen oder Zweigniederlassungen.  Produktions-schwerpunkt des Konzerns ist Deutschland, gefolgt von den USA. In Rochester Hills, Michigan, eröffnete Jenoptik 2017 einen modernen Technologie-Campus. Am Hauptsitz des Konzerns in Jena sind vor allem die optoelektronischen Aktivitäten rund um Optics & Life Science beheimatet. Weitere größere deutsche Standorte sind Wedel bei Hamburg, Essen und Altenstadt (Defense & Civil Systems), Monheim bei Düsseldorf (Traffic Solutions), Villingen-Schwenningen (Automotive), Dresden (Optical Systems) sowie Berlin und Triptis (Healthcare & Industry).

Außerhalb Deutschlands unterhält Jenoptik Produktions- und Montagestandorte in den USA, Frankreich, Großbritannien, China und der Schweiz. Darüber hinaus ist der Konzern in Algerien, Australien, Brasilien, Indien, Japan, Korea, Malaysia, Mexiko, den Niederlanden, Singapur und Tschechien mit Tochtergesellschaften oder Zweigniederlassungen vertreten. **G09**



Siehe Anteilsbesitz
des Jenoptik-Kon-
zerns Seite 191 f.

G08 Struktur des Jenoptik-Konzerns

Corporate Center

Segment	Optics & Life Science		Mobility		Defense & Civil Systems
Sparte	Optical Systems	Healthcare & Industry	Automotive	Traffic Solutions	Defense & Civil Systems

Shared Service Center

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

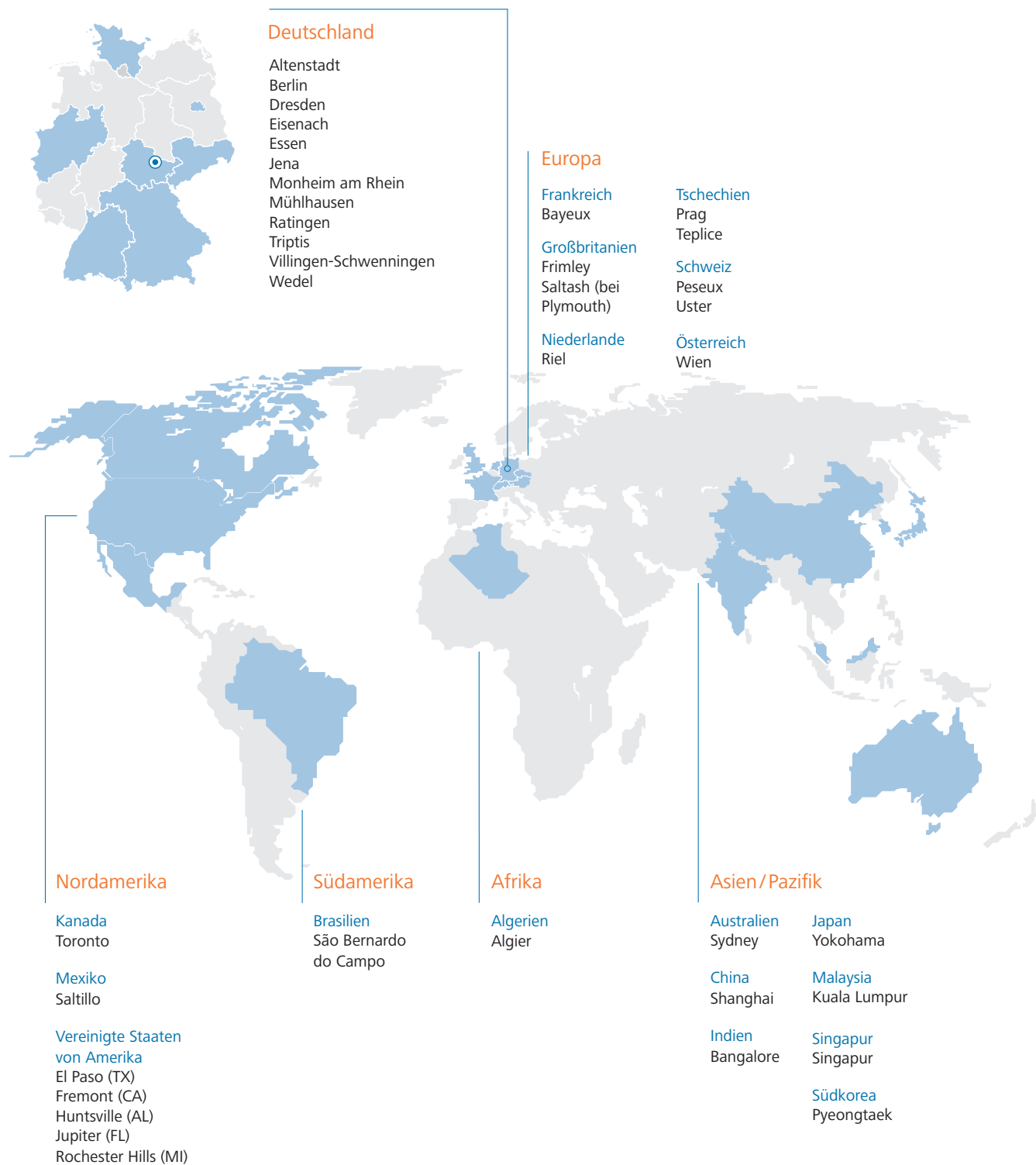
104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

G09 Wesentliche Standorte des Jenoptik-Konzerns



Geschäftsmodell und Märkte

Jenoptik ist ein international agierender Technologie-Konzern und mit dem überwiegenden Teil seines Leistungsspektrums im Photonik-Markt tätig. Unter Photonik sind die Grundlagen sowie Anwendungsfelder von optischen Verfahren und Technologien zu verstehen, die sich mit der Übertragung, Speicherung und Verarbeitung von Informationen durch Licht befassen. Dabei werden die besonderen physikalischen Eigenschaften von Lichtquanten (Photonen) anstelle von Elektronen genutzt und auch Optik und Elektronik kombiniert.

Als Lieferant von hochwertigen und innovativen Investitionsgütern ist der Jenoptik-Konzern vorrangig Partner von Industrieunternehmen. In den Segmenten Mobility sowie Defense & Civil Systems zählen auch öffentliche Auftraggeber zu den Kunden, zum Teil auch indirekt über Systemintegratoren. 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.

Zu den Schlüsselmärkten zählen vor allem Halbleiterausrüstung, Medizintechnik, Automotive und Maschinenbau, Verkehr, Luftfahrt sowie Sicherheits- und Wehrtechnik.

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 Marktanteilschätzungen.

Für Jenoptik nimmt Forschung und Entwicklung eine Schlüsselstellung ein. Kooperationen und Auftragsentwicklungen sind häufig der Start für Partnerschaften und Geschäftsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette. Unsere technologieintensiven Produkte und Systeme entstehen oftmals in enger Zusammenarbeit mit Kunden. Voraussetzungen dafür sind gegenseitiges Vertrauen und das Wissen um die Bedürfnisse der Partner. Eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden ist daher für uns ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Jenoptik ist, wie bereits beschrieben, in den drei Segmenten Optics & Life Science, Mobility und Defense & Civil Systems aktiv.



Detaillierte Informationen zum Geschäftsverlauf der Segmente siehe Segmentbericht und zur künftigen Entwicklung siehe Prognosebericht

Optics & Life Science

Dieses Segment bündelt die Aktivitäten der Bereiche Optical Systems sowie Healthcare & Industry und ist im Wesentlichen Anbieter von OEM-Lösungen.

Jenoptik ist einer der führenden Entwicklungs- und Produktionspartner für optische und mikrooptische Systeme und Präzisionskomponenten mit höchsten Qualitätsansprüchen. Dies umfasst komplette Systeme und Module bis hin zu speziellen optischen Komponenten und kundenspezifischen Lösungen für Wellenlängen vom fernen Infrarot (IR) bis zum Deep-Ultraviolett-(DUV)-Bereich. Der Konzern besitzt herausragende Kompetenz und somit auch eine außerordentliche Marktstellung in der Entwicklung und Fertigung von Mikrooptiken zur Strahlformung, die unter anderem in der Halbleiterindustrie zum Einsatz kommen. Mit ihren Stärken bei optischen und mikrooptischen Lösungen erschließt sich Jenoptik weiteres Wachstumspotenzial im Umfeld der Digitalisierung, zum Beispiel im Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Fertigungs- und Testausrüstung für die Herstellung von Consumer-Electronics-Produkten. Darüber hinaus werden auch die Märkte für Lasermaterialbearbeitung sowie Sicherheits- und Wehrtechnik adressiert.

Jenoptik entwickelt und fertigt im Segment Optics & Life Science gemeinsam mit Kunden außerdem spezifische Systeme und Applikationen für die Medizintechnik und die Life-Science-Branche.

Auf Basis ihrer Kernkompetenzen von Laser- und LED-basierten Strahlquellen über optische Komponenten und Module bis hin zu Sensorik, digitaler Bildverarbeitung und Systemintegration ist Jenoptik führend in der Entwicklung von OEM-Lösungen und Produkten für die Life-Science-Branche. Dies sind unter anderem Analyse- und Behandlungssysteme höchster Zuverlässigkeit für Forschung, Klinikanwendungen und Patientenselbstdiagnosen, die internationalen Qualitätsnormen und strengen Zulassungskriterien entsprechen. Bei Hochleistungsdioden- und Scheibenlasern in der Augenheilkunde nimmt Jenoptik ebenfalls eine führende Position ein und beliefert nationale und internationale Medizintechnikunternehmen.

Für die Industrie bietet Jenoptik optoelektronische Hochleistungskomponenten und -module sowie integrierte Lösungen, die je nach Bedarf Optik, Lasertechnik, Sensorik und digitale Bildverarbeitung intelligent kombinieren. Neben komplexen Komponenten für Head-up-Displays, innovativen Objektiven für Fahrerassistenzsysteme sowie Polymeroptiken für Machine Vision oder Augmented-Reality-Anwendungen werden auch

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

leistungsstarke und energieeffiziente LED-Industrieleuchten hergestellt. Im Bereich der Industrielaser für die Materialbearbeitung ist Jenoptik in der gesamten Laser-Wertschöpfungskette präsent.

Regionale Absatzschwerpunkte des Segmentes liegen in Europa und Nordamerika sowie zunehmend auch in der Region Asien/Pazifik. Die Kernmärkte Halbleiterausrüstung, Medizintechnik, Informations- und Kommunikationstechnologie, Show und Entertainment, Automotive sowie die Verteidigungs- und Sicherheitstechnik sind stark fragmentiert. Jenoptik besetzt hier zahlreiche Nischen und nimmt in diesen eine führende Marktposition ein. Die Wettbewerber sind häufig nur auf einzelne Produktgruppen und Nischen spezialisiert. Durch die zunehmende Ausrichtung auf applikationsorientierte Systemlösungen im Bereich Optik/Mikrooptik konnte der Jenoptik-Konzern seine Marktposition in den letzten Jahren weiter ausbauen.

Mobility

Das Segment Mobility bündelt die Aktivitäten rund um die Märkte Automotive und Verkehrssicherheit.

Jenoptik zählt zu den führenden Herstellern von Messtechnik und Laseranlagen für Fertigungsprozesse in der Automobilindustrie. Zum Portfolio im Bereich Metrology gehört hochpräzise Messtechnik für die taktile, optische und pneumatische Prüfung von Rauheiten, Konturen, Formen und die Bestimmung von Dimensionen im Fertigungsprozess sowie im Messraum. Umfassende Dienstleistungen wie Beratung, Schulung und Service einschließlich langfristiger Wartungsverträge vervollständigen das Angebot. Im Bereich Laser Processing entwickelt und produziert Jenoptik unter anderem 3D-Lasermaschinen, die im Zuge der Prozessoptimierung und Automatisierung in Fertigungslinien der Kunden integriert und für die Bearbeitung von Kunststoffen, Metallen und Leder mit höchster Effizienz, Präzision und Sicherheit eingesetzt werden. Mit dem Unternehmen Five Lakes Automation LLC erwarb Jenoptik 2017 umfassendes Know-how für das Handling von Werkstücken und die Integration der einzelnen Bearbeitungssysteme in automatisierte Prozesslinien. Jenoptik kann jetzt nicht nur „Stand-alone“-Laseranlagen, sondern komplette Prozesslösungen aus einer Hand anbieten. Abgerundet wird das Produktportfolio in diesem Bereich durch hocheffiziente Laserperforationsanlagen für funktionssichere Sollbruchstellen in Airbagabdeckungen.

Im Bereich Traffic Solutions entwickelt, produziert und vertreibt Jenoptik Komponenten, Systeme und Dienstleistungen, die den Straßenverkehr weltweit sicherer machen. Zum Produktportfolio gehören umfassende Systeme rund um den Straßenverkehr, wie Geschwindigkeits- und Rotlichtüberwachungsanlagen sowie

spezielle Lösungen zur Ermittlung anderer Verkehrsverstöße. Zusätzliche Expertise besteht in der Messung von Durchschnittsgeschwindigkeiten (Section Control) und der automatisierten Kennzeichenerfassung (ANPR). Mit der Akquisition von ESSA Technology, einem Spezialisten für Software zur Verkehrsüberwachung und für das dazugehörige Back-Office, vor allem zur polizeilichen Weiterverarbeitung der automatischen Kennzeichenerfassung, hat Jenoptik im Januar 2017 einen weiteren Schritt in der Entwicklung hin zum integrierten Lösungsanbieter für öffentliche Sicherheit und künftige „Smart Cities“ vollzogen. Darüber hinaus bietet der Konzern umfangreiche Dienstleistungen an, die die gesamte begleitende Prozesskette abdecken – von der Systementwicklung über den Aufbau und die Installation der Überwachungsinfrastruktur bis zur Aufnahme der Verstoßbilder und deren automatisierte Weiterverarbeitung. Zusätzlich unterstützt Jenoptik seit 2016 die technische Weiterentwicklung der Mautkontrolle in Deutschland. Der Konzern vermarktet für diese Anwendungen neuartige Mautkontrollsäulen, die verschiedene digitale Sensortechnologien wie Stereobildverarbeitung und Achsdetektion in einem System vereinen.

Das Segment Mobility ist das am stärksten internationalisierte Segment des Jenoptik-Konzerns. Die regionale Ausrichtung wird dabei vorrangig durch die Kunden bestimmt. Im Bereich Automotive sind dies die Zentren der globalen Automobil- und Automobilzulieferindustrie in Europa, Nordamerika und Asien. Unternehmen wie Marposs, Mahr oder Mitutoyo konkurrieren mit den Messtechnik-Aktivitäten im Bereich Automotive – einem unserer Wachstumsmärkte. Im Bereich Traffic Solutions ist Jenoptik ein führender Anbieter in der fotografischen Überwachung und hat weltweit mehr als 30.000 Geräte im Einsatz. Wettbewerber sind hier beispielsweise Redflex, die Sensys Gatso Group oder Vitronic. Im Bereich Verkehrssicherheit bestimmen zunehmend große Projekte den Markt. Die Verkehrssicherheitsanlagen werden in Deutschland von der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt (PTB) in Braunschweig geprüft und zertifiziert. 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. Diese Verfahren stellen eine maßgebliche Markteintrittsbarriere für potenzielle Anbieter dar und belegen die Messgenauigkeit der eingesetzten Systeme.

Defense & Civil Systems

Das Segment Defense & Civil Systems entwickelt, produziert und vertreibt mechatronische und sensorische Produkte für zivile und militärische Märkte. Das Portfolio reicht von einzelnen Baugruppen, die von den Kunden in deren Systeme integriert werden, bis hin zu kompletten Systemen und Endprodukten.

Die Kompetenzfelder sind Energiesysteme, optische Sensorsysteme, Stabilisierungssysteme, Luftfahrt-Subsysteme sowie Radome und Composites. Ein leistungsfähiger Kundendienst sichert die Betreuung der Produkte über die meist langjährigen Nutzungsphasen ab. Zu den mechatronischen Produkten zählen dieselektrische Aggregate, Generatoren, Elektromotoren oder Umformer, Leistungselektronik, Heizsysteme und Controller sowie Liftsysteme und Rettungswinden. Diese werden eingesetzt in Antriebs-, Stabilisierungs- und Energiesystemen für militärische und zivile Fahrzeug-, Bahn- und Flugzeugausrüstungen. Die sensorischen Produkte umfassen Infrarot-Kamerasysteme und Laser-Distanzmessgeräte. Einsatz finden sie in der Automatisierungstechnik, der Sicherheitstechnik und der militärischen Aufklärung.

Das Segment ist Ausrüster großer Systemhäuser wie beispielsweise Krauss-Maffei Wegmann oder Rheinmetall in Deutschland, Airbus (Frankreich/Deutschland), BAE Systems (Großbritannien) oder das amerikanische Unternehmen Raytheon bzw. beliefert staatliche Endkunden auch direkt. Mit der Sicherheits- und Wehrtechnik sowie im Bereich der Luftfahrt- und Bahnausrüstung ist Jenoptik 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. Künftig werden jedoch neue eigenentwickelte Produkte mit kurzen Lieferzeiten, niedrigen Kosten der Anpassentwicklung und klaren Alleinstellungsmerkmalen für wachsende Umsätze sorgen. Das Geschäft ist vorwiegend langfristig ausgerichtet und unterliegt strengen Sicherheits-, Zertifizierungs- und Exportkontrollanforderungen. Die Plattformen, 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. 



Weiterführende Informationen zur Entwicklung der Branchen und Märkte siehe Seite 83 f.

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 verfügen die hochpräzisen, flexiblen Methoden und Verfahren der Photonik über eine große wirtschaftliche Hebelwirkung und werden somit künftig einen wachsenden Anteil an der industriellen Wertschöpfung haben. Dabei tragen unsere Lösungen zu einer höheren Effizienz und Präzision sowie einer besseren Umweltverträglichkeit bei.

Anfang 2018 stellte der Vorstand der JENOPTIK AG seine neue Strategie 2022 vor. Im Mittelpunkt der künftigen Entwicklung steht die Konzentration auf die Jenoptik-Kernkompetenzen Licht und Optik und damit die stärkere Ausrichtung auf photonische Wachstumsmärkte mit dem Ziel, sich in den kommenden fünf Jahren zu einem globalen fokussierten Photonik-Unternehmen zu entwickeln. Die stärkere Konzentration auf die Kernkompetenzen soll gleichzeitig zu einem optimalen Einsatz der vorhandenen Kapazitäten und damit einer effizienteren Ressourcenverteilung beitragen. Bei der Realisierung der Strategie 2022 setzt Jenoptik neben der Fokussierung vor allem auf Internationalisierung und Innovation.

Unsere Wachstumsstrategie besteht somit aus den drei Bausteinen „More International“, „More Innovation“ und „More Focus“. Um sie umzusetzen,

- fokussieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen auf dem Gebiet der Photonik,
- reorganisieren und vereinfachen wir unsere Geschäftsstruktur,
- betreiben wir ein aktives Portfoliomanagement mit Blick auf ergänzende Zukäufe sowie transformatorische Akquisitionen und selektive Desinvestitionen,
- geben wir unserem Mechatronik-Geschäft eine eigenständige Marke,
- arbeiten wir konsequent an der weiteren Internationalisierung verbunden mit einer höheren Wertschöpfungstiefe und Kundennähe in unseren Wachstumsregionen,
- investieren wir stärker in Forschung und Entwicklung, bauen unsere System- und Applikationskompetenz aus und verfolgen dabei die Intensivierung zum Lösungsanbieter,
- treiben wir einen aktiven Kulturwandel im Unternehmen voran und
- stärken kontinuierlich weiter unsere Finanzkraft.

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

Fokussierung

Bei unseren Aktivitäten im Markt für photonische Technologien nehmen die Anwendungsfelder Informationsverarbeitung, intelligente Fertigungsprozesse, Sensorik, Messtechnik sowie Biophotonik zukünftig 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 der digitalen Welt, Gesundheit, Mobilität und Effizienz, Infrastruktur sowie Sicherheit und etabliert sich zunehmend als strategischer Systempartner internationaler Kunden, mit denen gemeinsam zukunftsweisende Lösungen gestaltet werden.

Mit einer neuen Organisationsstruktur, die ab 1. Januar 2019 in Kraft treten soll, werden wir unsere Markt- und Kundenorientierung weiter verbessern. Die Geschäftsaktivitäten innerhalb unserer bestehenden Segmente werden neu geordnet sowie die betreffenden Teile des operativen Geschäfts nach einem ähnlichen Markt- und Kundenverständnis anhand gleicher Geschäftsmodelle zusammengefasst. Dies hilft, unsere Produkte und Lösungen noch näher am Kunden zu positionieren und eröffnet uns bessere Wachstumschancen. Diese drei neu entstehenden photonischen Divisionen bauen dabei auf unserem umfassenden Know-how rund um Optik, Sensorik, Imaging, Robotik, Datenanalyse und Mensch-Maschine-Schnittstellen auf – alles gemeinsame Kernkompetenzen der Photonik. Unter der Überschrift „Light & Optics“ soll das OEM-Geschäft inklusive der auf photonischen Technologien basierenden Geschäfte des Segmentes Defense & Civil Systems (Laser-Sensorik und laserbasierte Entfernungsmessung) zusammengefasst werden, unter „Light & Production“ das Geschäft mit Industriekunden (B2B) und unter „Light & Safety“ das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern (B2G). Das Geschäft rund um mechatronische Technologien des Segmentes Defense & Civil Systems soll zukünftig unter einer neuen eigenen Marke geführt werden, die den spezifischen Markt- und Kundenbedürfnissen besser Rechnung trägt. Damit geben wir diesem Geschäft mehr Raum, sich noch besser zu entwickeln, als es bisher unter der Marke Jenoptik möglich war.

Fokussierung bedeutet für uns aber auch, Strukturen zu verschlanken und das Unternehmen so agiler zu machen. Gegenstand der neuen Strategie ist es daher unter anderem auch, bestimmte Zentralfunktionen der Holding mit denen des Shared Service Centers (SSC) zusammenzulegen. Die Anzahl der rechtlich eigenständigen Gesellschaften im Konzern soll reduziert, Entscheidungsprozesse sowie Verantwortung weiter dezentralisiert und wieder verstärkt in die operativen Bereiche zurückverlagert werden. Mit einer vereinfachten Struktur wird es besser als bisher möglich sein, Initiativen für das künftige Wachstum klar zu priorisieren und zum Erfolg zu führen.

Innovation

Als innovatives Hochtechnologie-Unternehmen ist es für Jenoptik existenziell, künftige Kundenbedürfnisse bzw. Trends frühzeitig zu erkennen, strategische Maßnahmen und Geschäftsaktivitäten darauf auszurichten sowie entsprechende Technologie- und Produktentwicklungen abzuleiten. 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, um unsere Position als einer der weltweit führenden Anbieter von Produkten und Lösungen auf dem Gebiet der Photonik auszubauen. Konzernweite Standards zur Erarbeitung von Entwicklungs- und Technologie-Roadmaps sind dafür eine wichtige Voraussetzung, um den Innovationsprozess im gesamten Konzern markt- und kundengerecht zu steuern. Zudem werden wir den segmentübergreifenden synergetischen Ausbau unserer Technologieplattformen vorantreiben. Das geplante profitable Wachstum wird darüber hinaus durch Effizienzmaßnahmen und zunehmend auch durch den weiteren Ausbau des System- und Servicegeschäfts sowie die Nutzung von Skaleneffekten unterstützt.

Als Systempartner sucht Jenoptik zusammen mit unseren Kunden permanent nach neuen Lösungen. Soweit möglich, werden die Kunden bereits in sehr frühen Stadien in Entwicklungsprozesse einbezogen. So können wir unsere Kundenbeziehungen festigen und stetig die Wertschöpfung erhöhen.



Weitere Informationen zur Konzernstruktur siehe Kapitel Geschäftsmodell und Märkte

Internationalisierung

Aufgrund des Trends zur Stärkung der Industrieproduktion sowie der demografischen Entwicklung sieht Jenoptik in den Regionen Amerika und Asien ein besonders großes Potenzial für das künftige Wachstum. Wir fokussieren uns daher bei der Internationalisierung auf diese Märkte. Die JENOPTIK North America, Inc. steuert die Geschäfts-, Struktur- und Organisationsentwicklung in Amerika, identifiziert Wachstumsmöglichkeiten und koordiniert entsprechende Maßnahmen. 2018 soll die Neuausrichtung unserer asiatischen Geschäftsstrukturen erfolgen. Wir streben an, weitere Wertschöpfung wie Produktion, Produktentwicklungen sowie Forschung und Entwicklung vor Ort auszubauen. So können wir den lokalen Kunden mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen auch vor Ort hergestellte Produkte und Lösungen mit entsprechendem Service anbieten. Es ist geplant, bis 2022 regionale F + E-Teams sowie eigene Produktion in allen wichtigen Märkten vor Ort zu etablieren. Darüber hinaus sollte bis 2022 mindestens eine Division des Unternehmens ihren Hauptsitz außerhalb Deutschlands haben.

Für die weitere Verbesserung der Markt- und Kundenorientierung verfolgt Jenoptik zwei Ansätze: Zum einen entwickeln und produzieren wir Produkte und Lösungen, die konsequent an Trends und Kundenbedürfnissen ausgerichtet werden. Dafür richten wir unsere Strukturen noch stärker an individuellen Markterfordernissen und Kundennähe aus und setzen beim Ausbau des Geschäfts sowohl auf eigene direkte Vertriebskanäle als auch auf vorhandene Händlerstrukturen. Auch künftig investiert Jenoptik weiter in den Aufbau neuer und die Erweiterung bestehender Vertriebs- und Servicestrukturen, insbesondere in unseren Fokusregionen. Ein Beispiel hierfür ist unser neuer Technologie-Campus für innovative Messtechnik, Lasermaterialbearbeitung und hocheffiziente Automatisierungslösungen am US-Standort Rochester Hills, Michigan. Darüber hinaus hat Jenoptik im Dezember 2017 im Silicon Valley, Kalifornien, ein neues Applikationszentrum für Engineering und Produktentwicklung im Bereich optischer Hochleistungssysteme eröffnet, um Kunden vor Ort bei der Umsetzung von Innovationszielen zu unterstützen. Auch weitere Bereiche von Jenoptik werden künftig von diesen Standorten aus ihr Nordamerika-Geschäft erweitern. Die Eröffnung zusätzlicher Applikationszentren, insbesondere im asiatischen Raum, ist für die kommenden Jahre vorgesehen.

Durch ein [aktives Portfoliomanagement](#) wollen wir unser organisches Wachstum auch weiterhin durch Akquisitionen ergänzen. Dafür prüfen wir kontinuierlich Möglichkeiten, unsere Konzern- und Wachstumsstrategie mithilfe von

M & A-Aktivitäten umzusetzen. Mit dem Zukauf von Unternehmen wollen wir unseren Markt- bzw. Kundenzugang – nicht nur in Europa, sondern insbesondere auch in den Fokusregionen Amerika und Asien – stärken oder unser Portfolio durch Vorwärtsintegration bzw. zusätzliches System-Know-how abrunden. Jede Akquisition muss strategisch und kulturell passen, Wachstumschancen und einen fundierten Business Case bieten und so die Kriterien der Unternehmenswertsteigerung und Integrierbarkeit erfüllen. Auch die Aufgabe von bereits bestehenden Geschäftsaktivitäten bzw. die Veräußerung von Unternehmensteilen wird vor dem Hintergrund der angestrebten Fokussierung auf photonische Kernkompetenzen kontinuierlich geprüft und ist im Rahmen eines aktiven Portfoliomanagements für die Zukunft nicht ausgeschlossen.

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 soll Jenoptik auch künftig als attraktiver Arbeitgeber positioniert werden. Personalentwicklungsmaßnahmen sowie verbesserte Rahmenbedingungen und eine modernere Kultur sollen künftig noch stärker dazu beitragen, die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen zu stärken. Im Rahmen der Personalarbeit ist aber auch die aktive Unterstützung der Unternehmenswerte ein weiterer Schwerpunkt. Unsere Werte werden im Rahmen der neuen strategischen Ausrichtung überprüft. Sie sollen künftig die Basis für eine einheitliche moderne Unternehmenskultur bilden und dazu beitragen, dass Jenoptik über verschiedene Kultur- und Rechtssysteme hinweg noch mehr zusammenwächst.

Unsere neue Strategie 2022 begleiten wir mit einem umfassenden kulturellen Wandel, der aus unserer Sicht die Grundlage für künftigen Erfolg und das Erreichen unserer Ziele sein wird.

Auch die Marke „Jenoptik“ soll im Rahmen einer konzernweiten Kampagne weiter gestärkt und die Bekanntheit und Akzeptanz, insbesondere auch international, weiter gesteigert werden. 

Im Zuge der neuen Strategie 2022 hat sich der Vorstand der JENOPTIK AG für das laufende Geschäftsjahr 2018 folgende Prioritäten gesetzt:

- Reorganisation der Unternehmensstruktur,
- Neuausrichtung des Asiengeschäfts und
- Einführung einer neuen Marke für das Mechatronikgeschäft.



Weitere Informationen zu den Themen Mitarbeiter und Marke siehe Kapitel Gesonderter zusammengefasster nichtfinanzieller Bericht

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

Strategische Ausrichtung des operativen Geschäfts

Die im Zuge der neuen Geschäftsstruktur entstehenden Divisionen des Konzerns sind auf vielfältige Weise miteinander verbunden. Insbesondere die unter dem Motto „Light & Optics“ agierende Division (aktuell Segment Optics & Life Science) stellt Technologien und Know-how für die anderen Divisionen bereit. Darüber hinaus werden Infrastrukturen und Querschnittsfunktionen verstärkt gemeinsam genutzt, beispielsweise bei der weltweiten Beschaffung oder beim Ausbau des internationalen Vertriebsnetzwerkes. Gemeinsame Standorte ermöglichen uns künftig, in den wichtigen Regionen weltweit schneller eine kritische Größe zu erreichen. Daher investierte Jenoptik im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht nur in externes Wachstum, sondern auch in einen Technologie-Campus sowie in ein neues Applikationszentrum in Amerika. Auch weitere Bereiche von Jenoptik werden von diesen Standorten aus ihr US-Geschäft ausbauen. Die gemeinsame Nutzung von Infrastruktur erleichtert den Markteintritt und optimiert die Kostenbasis unter Ausnutzung von Synergien. Über globale Beschaffung und Produktion werden Kostenvorteile realisiert und Währungsrisiken minimiert.

Unter „Light & Optics“ richten wir unser OEM-Geschäft mit optischen Systemen weiter konsequent auf den Megatrend „Digitale Welt“ aus. Mit den Stärken bei optischen und mikrooptischen Lösungen sollen neben dem Markt für Halbleiterausrüstung weitere Märkte der Digitalen Welt erschlossen werden. So wird sich Jenoptik künftig verstärkt mit optischen Informations- und Kommunikationstechnologien positionieren. Die weitere Internationalisierung, der Ausbau des Systemgeschäfts sowie der Fokus auf Schlüsselkunden bilden die Basis für das nachhaltig profitable Wachstum. Auch die Nutzung von Skaleneffekten sowie kunden- bzw. technologieorientierte Synergien sollen dazu beitragen.

Darüber hinaus fokussieren wir uns im Markt für Biophotonik zum einen auf den Megatrend „Gesundheit“. Auf der Basis von Laser- und LED-basierten Strahlquellen, optischen Präzisionskomponenten, digitaler Bildverarbeitung und innovativen Softwarelösungen wollen wir uns stärker als einer der führenden und profitabel wachsenden Partner für die Entwicklung von Systemlösungen und Produkten für Diagnostik, Analyse, Vorsorge und Therapie in der Gesundheits- und Life-Science-Industrie positionieren. Zum anderen partizipieren wir mit innovativen Industrie-Applikationen an dem Trend nach 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 entlang unserer Kernkompe-

tenzen vielversprechende Wachstumsoptionen für innovative Anwendungen wie zum Beispiel Fahrerassistenzsysteme oder Technologien zur autonomen Fortbewegung. Auch auf diesen Anwendungsgebieten wollen wir uns zu einem international agierenden Anbieter von Applikationslösungen entwickeln.

In der neuen Division „Light & Production“ (aktuell der Bereich Automotive als Teil des Segmentes Mobility) adressieren wir als Anbieter von ganzheitlichen Engineering-Lösungen für Industriekunden (B2B) ebenfalls den Trend nach mehr Mobilität und Effizienz. Mit unseren Anwendungen im Bereich Smart Manufacturing unterstützen wir die Herstellung effizienter und nachhaltiger Produkte, vor allem in der Automobilindustrie. Mit der optischen Fertigungsmesstechnik setzt Jenoptik unter anderem auf Trends zur Verringerung des Treibstoffverbrauchs und des CO₂-Ausstoßes. Dabei soll unsere Position als ein führendes Unternehmen im Bereich der optischen Fertigungsmesstechnik für moderne Antriebssysteme insbesondere mit neuen innovativen Anwendungen im Bereich Automotive ausgebaut werden. Im Bereich der Lasieranlagen wird die Fokussierung auf die automatisierte Kunststoff- und Metallbearbeitung das künftige Wachstum unterstützen. Zu dieser Entwicklung trägt auch die Akquisition des US-amerikanischen Automatisierungsspezialisten Five Lakes Automation bei. Jenoptik ist nun in der Lage, komplette Prozesslösungen insbesondere für die Automobilindustrie anzubieten. Regional wollen wir das Geschäft vor allem in Asien und Nordamerika stärken.

In der Division „Light & Safety“ (aktuell der Bereich Traffic Solutions als Teil des Segmentes Mobility) folgen wir mit dem Schwerpunkt Infrastruktur und öffentliche Sicherheit einem weiteren Zukunftstrend. Als einer der weltweit führenden Anbieter auf dem Gebiet der Verkehrsüberwachung unterstützen wir unsere Kunden – vorrangig öffentliche Auftraggeber (B2G) – mittels Komplettlösungen auch künftig 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 zudem neue Absatzregionen. Im weltweiten Markt für Verkehrssicherheitstechnik ist eine Entwicklung hin zu größeren Projekten mit einer Kombination aus Gerätegeschäft und Dienstleistung, dem sogenannten Traffic Service Provision, zu erkennen. Daher setzt Jenoptik auf eine Stärkung dieses profitablen Servicegeschäfts. Nachdem mit dem Großauftrag für Systeme zur Mautkontrolle auch der Einstieg in einen neuen Markt gelang, will Jenoptik dieses Geschäft künftig stärker weiterentwickeln. Neben dem Bereich der Verkehrssicherheit gewinnt der Markt für öffentliche Sicherheit zunehmend an Bedeutung. Basierend auf den bereits vorhandenen Systemen und Softwareapplika-

tionen will sich die Division hin zu einem integrierten Lösungsanbieter für öffentliche Sicherheit und künftige Smart Cities entwickeln. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war auch die Akquisition des britischen Unternehmens ESSA Technology. Der Ausbau der Präsenz in internationalen Märkten, ausgewählte Kooperationen sowie die Konzentration auf innovative und wettbewerbsfähige Produkte sollen das künftige Wachstum absichern und die Position als einer der führenden Anbieter stärken.

Das **Mechatronik-Geschäft** von Jenoptik (aktuell im Wesentlichen das Segment Defense & Civil Systems) positioniert sich auch künftig als Partner für Systemhäuser und Kunden mit Bedarf an individuellen Lösungen, die den hohen Anforderungen der Märkte Luftfahrt und Verteidigungstechnik entsprechen. Chancen für das weitere Wachstum sehen wir in den globalen Trends wie dem wachsenden Bedürfnis nach Sicherheit, Mobilität und Effizienz sowie der vermehrten Elektrifizierung im militärischen und zivilen Bereich. Aus diesem Grund liegt der künftige Fokus unter anderem auf dem wachstumsstarken Geschäftsfeld Energiesysteme. Darüber hinaus soll sich der Anteil von Systemen, die in zivilen Bereichen wie der Bahntechnik und der Luftfahrt eingesetzt werden, erhöhen. Kundenbeziehungen zu OEM- und Endkunden weltweit sollen intensiviert werden. Das Segment strebt außerdem einen Ausbau des Servicegeschäfts sowie der internationalen Vertriebs- und Servicestrukturen, vor allem in Nordamerika und Asien, an. 



Weitere Informationen zu den Segmenten siehe Segmentbericht und Kapitel Geschäftsmodell und Märkte

Strategiearbeit und -prozesse

Der Bereich Strategie und Geschäftsentwicklung der Jenoptik berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden und stellt eine optimale strategische Ausrichtung unseres Konzerns mit seinen Bereichen und ausländischen Standorten in der Zukunft sicher.

Dafür sind umfassende Kenntnisse der Position und Kompetenzen unseres Unternehmens im Marktumfeld unverzichtbar. Zur Umsetzung der Konzern- und Einzelstrategien wird einerseits die sogenannte „Business Intelligence“ der jeweiligen Bereiche genutzt und ausgewertet – das betrifft Informationen über 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 geeigneter Patente, strategischer Roadmaps und Strukturanpassungen – auch hier werden die operativen Geschäftseinheiten prozessual und inhaltlich unterstützt. Das sichert Jenoptik letztlich die angestrebte Marktposition.

Weiterhin unterstützt die zentrale Abteilung Strategie und Geschäftsentwicklung die operativen Einheiten dabei, Geschäftsmodelle und Strukturen zu konzeptionieren und mit dem Ziel der Schaffung profitablen Wachstums umzusetzen. Dieses Ziel kann auch durch Unternehmenskäufe unterstützt werden. Deshalb prüft die Abteilung Strategie und Geschäftsentwicklung Akquisitionsvorhaben, auf deren Basis Jenoptik zukünftig externes Know-how, Technologien und Marktzugang erwerben kann.

Steuerungssystem

Die Unternehmenssteuerung ist an der langfristigen Unternehmensstrategie ausgerichtet. Sie 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.

Im Rahmen eines rollierenden Strategieprozesses lenken der Vorstand und das Executive Management Board (EMB) die Entwicklung der Geschäftseinheiten und überwachen die Umsetzung festgelegter Maßnahmen. Ausgehend von globalen Trends werden in den bisher zwei Mal jährlich stattfindenden Strategiemeetings Wachstumspfade definiert, Chancen und Risiken bewertet, Portfolioentscheidungen getroffen und mittels sogenannter Technologie-Roadmaps Schwerpunkte für eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bestimmt.

Auf Basis der langfristig orientierten Unternehmensstrategie wird jährlich eine Planungsrechnung für das kommende Jahr und einen Fünf-Jahres-Zeitraum erstellt. Diese fasst die angestrebte wirtschaftliche Entwicklung zusammen. Im Laufe eines Geschäftsjahres wird die Planung in mehreren Prognosezyklen aktualisiert. Geplant wird im „Gegenstromverfahren“ (bottom up – top down). Den Ausgangspunkt hierfür bilden die markt-orientierten strategischen Planungen der Segmente.

Durch die Einführung einer Business-Intelligence-Umgebung zu Beginn des Geschäftsjahres 2017 werden die Analyse der Geschäftsentwicklung und das Reporting sowie der Planungsprozess weiter verbessert. Die monatlichen Ergebnism Meetings im Rahmen der EMB-Sitzungen dienen der operativen Steuerung. In diesen Gesprächen informieren die Bereichsverantwortlichen den Vorstand über die wirtschaftliche Lage, die Entwicklung der Kundenbeziehungen und Wettbewerbssituation sowie über außergewöhnliche Geschäftsvorfälle. Grundlage hierfür ist ein standardisiertes Reporting, das maßgeblich auf Steuerungskennzahlen, Informationsgrößen und qualitativen Einschätzungen basiert, aus denen dann gegebenenfalls bei Planabweichungen weitere operative sowie strategische Einzelmaßnahmen zur Zielerreichung definiert werden können. Im internen Reporting für die monatlichen Vorstandssitzungen werden die nach Segmenten aggregierten Finanzinformationen berichtet, um auf dieser Grundlage Vorstandsbeschlüsse zu fassen, den Konzern global zu steuern und Ressourcen zielgerichtet zu allozieren.

Das 2017 im internen Reporting und unter anderem zur Steuerung der Geschäftseinheiten angewandte Kennzahlensystem umfasst Leistungsindikatoren hoher Priorität (sogenannte Top-Steuerungsgrößen) sowie weitere finanzielle als auch nichtfinanzielle Informationsgrößen. Alle Kennzahlen orientieren sich dabei primär am Shareholder Value, an den Anforderungen des Kapitalmarktes und der Strategie des profitablen Wachstums. Die wichtigsten Kennzahlen sind in der folgenden Grafik dargestellt. Neben den Top-Steuerungsgrößen auf Konzernebene gibt

G10 Kennzahlensystem zur Unternehmenssteuerung 2017

Top Steuerungsgrößen	Wachstum	Umsatz, Auftragseingang, Investitionen	
	Liquidität	Free Cashflow	
Informationsgrößen	Rentabilität	EBITDA-Marge, EBIT-Marge	
	Wachstum	Auftragsbestand, Kontrakte	Wachstum
	Rentabilität	ROCE	Personalführung
	Liquidität	Nettoverschuldung, Working Capital	Prozesssteuerung
			Anzahl der Mitarbeiter
			Weiterbildung, Fluktuation, Krankentage
			Durchlaufzeiten, Ausschussquoten und Qualitätsmanagement
		Finanzielle Kennzahlen	Nichtfinanzielle Kennzahlen



Für weitere Informationen zu den nichtfinanziellen Steuerungsgrößen siehe Nichtfinanzielle Erklärung ab Seite 54

es auch Steuerungsgrößen, die nur auf Ebene der Geschäftseinheiten Anwendung finden, zum Beispiel der Auftragsbestand oder die Anzahl der Mitarbeiter. Zur Steuerung der Unternehmensentwicklung dient ein rollierender Drei-Monats-Forecast. **G10**

Im Geschäftsjahr 2017 wurde das Steuerungssystem weiterentwickelt und führte zu einer Fokussierung der Kennzahlenbasis, um die für die Unternehmenssteuerung relevanten Leistungsindikatoren ab 2018 noch stärker in den Mittelpunkt der Analyse zu stellen. Neu als Top-Steuerungsgrößen aufgenommen wurden die EBITDA-Marge und Investitionen; nicht mehr dazu zählen Ergebnis vor Steuern, Nettoverschuldung und ROCE.

Auch im laufenden Geschäftsjahr wird der Jenoptik-Konzern seine Prozesse kontinuierlich verbessern. Einen zentralen Platz wird dabei die Implementierung eines SAP Business Warehouse einnehmen. Damit tragen wir der dynamischen Entwicklung der Märkte besser Rechnung und können schneller sowie effizienter über die relevanten Steuerungsinformationen verfügen.



Informationen zur geplanten Entwicklung der Top-Steuerungsgrößen siehe Prognosebericht Seite 122 ff.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung (F+E) hat für Jenoptik als Technologie-Konzern eine sehr große Bedeutung. Mit innovativen 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 für uns relevanten photonischen Wachstumsmärkten auszuweiten. Wir entwickeln dabei marktkonforme Produkte und Plattformen mit Alleinstellungsmerkmalen und sichern diese über Schutzrechte ab. Mit unseren Lösungen tragen wir dazu bei, die Leistungsfähigkeit unserer Kunden zu steigern und damit deren Ertragskraft zu stärken.

Innovationsmanagement ist bei Jenoptik ein wichtiges Instrument, um erfolgversprechende Ideen systematisch zu identifizieren und umzusetzen. Mit den vernetzten Prozessen ist es primär darauf ausgerichtet, aus Wissen Kapital zu erwirtschaften, indem Markt- und Unternehmenssicht objektiv zusammengeführt werden. Unser Innovationsmanagement hat eine konzernweit einheitliche Struktur mit individueller Ausgestaltung für das jeweilige Geschäftsmodell. Es setzt Rahmenbedingungen, anhand derer Entwicklungen vorangetrieben werden, um für den gesamten Konzern positive Wertbeiträge zu leisten. Innovationsmanagement liegt bei Jenoptik im Verantwortungsbereich des Vorstandsvorsitzenden. Ein Innovationsmanager aus dem Zentralbereich Strategie steuert konzernweit die Innovationsprozesse und ist mit verschiedensten Unternehmensbereichen wie zum Beispiel der Planung und Berichterstattung, dem Investitionsmanagement oder unserem rollierenden Strategieprozess vernetzt.

Innovationsprozess

Beim Innovationsprozess der Jenoptik werden ausgehend von einer strategischen Analyse der globalen Trends und den Bedürfnissen unserer Kunden in einem ersten Schritt Wachstumsoptionen identifiziert. Auf dieser Basis entstehen Innovationsprojekte unter Berücksichtigung unserer Kernkompetenzen, oftmals in direkter Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden.

Der Innovationsprozess im Jenoptik-Konzern ist mehrstufig und folgt den prozessualen Vorgaben des zentralen Innovationsmanagements. Strategische Entwicklungsvorhaben werden in F+E-Roadmaps geplant und anhand entsprechender Meilensteine überwacht. Dies gilt für Produkt-, Technologie- und Prozessinnovationen.

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

Um unsere Innovationskraft weiter zu steigern, müssen wir nicht allein Technologien und Produkte weiterentwickeln. Neben ausgewählten Photonik-Märkten haben vor allem die Ausweitung unserer Applikationskompetenzen sowie neue digitale Geschäftsmodelle auf Basis unserer schon vorhandenen Technologien und unseres Know-hows einen enormen Wachstumshebel und stehen im Zentrum unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Das jüngste Beispiel und zugleich Gewinner des Jenoptik Innovation Awards 2017 war die Entwicklung einer Technologieplattform für Hochleistungsoptiken im Segment Optics & Life Science. Die modular aufgebaute Plattform ermöglicht künftig die schnellere und effizientere Entwicklung neuer optischer Hochleistungssysteme für unsere Schlüsselkunden der Halbleiterausstattungsindustrie. Neue Technologien für die Systemkorrektur ermöglichen dabei eine automatisierte Justage in der Anwendung und somit noch anspruchsvollere Kunden-Applikationen.

Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung

Ganz wesentlich für eine erfolgreiche Forschung und Entwicklung sind die Erfahrungen und das Know-how unserer Mitarbeiter. Entsprechend hoch ist unser Anspruch an ihr Qualifikationsniveau. Ihr Wissen wird sowohl für spezifische Aufgaben als auch segmentübergreifend in entsprechenden Entwicklungsprojekten genutzt. **T12**

Wesentliche Kooperationen und Mitgliedschaften in Verbänden

Über gezielte strategische Kooperationen erschließt sich Jenoptik zusätzliches externes Know-how. Durch Forschungsk Kooperationen können Verbundvorhaben marktorientiert realisiert, Entwicklungszeiten verkürzt sowie Spezialwissen erfolgreich aufgebaut werden. Jenoptik kooperiert dabei sowohl mit universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen

als auch mit Industriepartnern und Schlüsselkunden. Mit dem **Wissenschaftlichen Beirat** steht Jenoptik ein Gremium aus hochkarätigen Experten zur Seite, welches den Konzern bei der Beobachtung und Einschätzung langfristiger Technologietrends unterstützt. Die Zusammenarbeit mit dem Beirat, der seit 2016 in neuer Besetzung arbeitet und in seiner Zusammensetzung der künftigen technologischen sowie marktseitigen Ausrichtung des Unternehmens entspricht, wurde 2017 weiter intensiviert und vielversprechende Ideen und Ansätze in – teilweise segmentübergreifende – Kooperationsprojekte überführt. Im vergangenen Jahr war Jenoptik unter anderem in den nachfolgend genannten Kooperationen aktiv beteiligt.

Im von der Europäischen Union geförderten SeNaTe-Projekt werden in Kooperation mit 40 europäischen Partnern technologische Grundlagen zur Herstellung von Halbleiterstrukturen mit Strukturbreiten von 7 Nanometern entwickelt. Diese im Vergleich zur aktuellen Technik nochmals kleineren Strukturen erlauben kompaktere, leistungstärkere und effizientere Chips, welche zukünftig in einer Vielzahl verschiedener Geräte Verwendung finden und unter anderem Themen wie „Internet of Things“ (IOT) ermöglichen. Im SeNaTe-Projekt ist Jenoptik für die Entwicklung von Kompensationskonzepten zur Performanceverbesserung von Inspektionsobjektiven sowie für die Entwicklung neuartiger Beschichtungslösungen zur Sicherstellung konstant hoher optischer Leistungen im UV-Bereich verantwortlich. Beides sind zwingende Voraussetzungen zur wirtschaftlichen Fertigung von Halbleiterstrukturen in diesen Größenbereichen.

Zur Realisierung eines kompakten, modularen Antriebskonzeptes (Komma^{WBG}) werden von der Sparte Defense & Civil Systems in Kooperation mit der Helmut-Schmidt-Universität (Hamburg) Wide-Bandgap-Leistungshalbleiter mit Fokus auf deren Anwendung untersucht. Wide-Bandgap-Leistungshalbleiter bieten im Vergleich zu klassischen Halbleitern neben einer höheren Effizienz Vorteile hinsichtlich der Parameter Frequenz und Bau-raum, wodurch großes Potenzial beim Einsatz in aktuellen und zukünftigen Produkten besteht.

Außerdem setzt sich Jenoptik für ein innovationsfreundliches Umfeld und eine Imageförderung der photonischen Technologien ein und ist in zahlreichen branchen- und technologieorientierten Verbänden aktiv. Beispielhaft sind hier der Deutsche Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e. V. (Spectaris) oder die Europäische Technologieplattform Photonics21.

T12 Mitarbeiter in F+E

	2017	2016
Anzahl Mitarbeiter im F+E-Bereich	461	426
Anteil an der Gesamtmitarbeiterzahl in %	12,1	11,7

Entwicklungsleistungen

Die **F+E-Leistung** des Jenoptik-Konzerns einschließlich der Entwicklungen im Kundenauftrag erhöhte sich 2017 auf 66,6 Mio Euro (i.Vj. 57,4 Mio Euro). Kosten für Entwicklungen, die im Rahmen von Kundenaufträgen anfallen, sind den Umsatzkosten zugerechnet. **T13**

Die F+E-Leistung verteilt sich auf die Segmente wie in der Tabelle unten dargestellt. **T14**

Die F+E-Leistung des **Segmentes Optics & Life Science** enthielt Entwicklungsleistungen im Kundenauftrag in Höhe von 6,8 Mio Euro (i.Vj. 7,6 Mio Euro), da wesentliche Entwicklungsprojekte häufig gemeinsam mit den Kunden durchgeführt werden. Die F+E-Kosten lagen 2017 bei 13,4 Mio Euro (i.Vj. 14,3 Mio Euro).

In der F+E-Leistung des **Segmentes Mobility** waren Entwicklungen im Kundenauftrag in Höhe von 13,5 Mio Euro (i.Vj. 4,2 Mio Euro) enthalten, die im Wesentlichen einem Projekt im Bereich Verkehrssicherheit zuzuordnen sind. Die F+E-Kosten des Segmentes beliefen sich auf 16,4 Mio Euro (i.Vj. 20,3 Mio Euro).

2017 betrugen die Entwicklungen im direkten Kundenauftrag im **Segment Defense & Civil Systems** 1,8 Mio Euro (i.Vj. 3,3 Mio Euro). Das Segment ist unter anderem langfristiger Partner großer Systemhäuser und entwickelt Plattformtechnologien gemeinsam mit den Kunden. Die F+E-Kosten des Segmentes stiegen auf 12,6 Mio Euro (i.Vj. 7,4 Mio Euro), insbesondere aufgrund von Entwicklungsprojekten im Bereich Aviation.

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. 2017 wurden insgesamt 52 Patente durch Jenoptik-Gesellschaften angemeldet (i.Vj. 36 Patente). Neben zahlreichen Anmeldungen in den Bereichen „optische Komponenten“ und „optische Module“ wurde insbesondere das Patentportfolio in den Bereichen „Oberflächenmesstechnik“ und „Verkehrssicherheitssysteme“ stark ausgebaut. Insgesamt verfügt der Jenoptik-Konzern derzeit über 460 aktive Patentfamilien.

In den Patentzahlen sind angemeldete Designs, Gebrauchsmuster sowie Markenmeldungen nicht enthalten. Informationen zu Lizenznahmen und Lizenzvergaben veröffentlicht Jenoptik aus Wettbewerbsgründen nicht. **G11**

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. 2017 hat Jenoptik unter anderem folgende Lösungen entwickelt bzw. in den Markt eingeführt:

Für die **Halbleiterausstattungsindustrie** wurden 2017 beispielsweise mikrooptische Systemlösungen zur Unterstützung kommerzieller Technologien und zur Optimierung der Cost-of-Ownership weiterentwickelt. Zusammen mit dem Leibniz-Institut für Photonische Technologien in Jena konnte basierend auf integrierter Sensorik eine ergänzende Funktionalität realisiert und bis zur Serienreife entwickelt werden. Insbesondere für Fertigungs- und Testausrüstungen im Bereich Consumer Electronics wurde das vorhandene Produktportfolio an verkapselten Pulskompressionsgittern höchster Effizienz und präzisen Strahlformungselementen erweitert.

T13 F+E-Leistung (in Mio EUR)

	2017	2016	2015	2014	2013
F+E-Kosten	43,1	42,3	41,8	39,4	39,8
Aktivierte Entwicklungsleistungen	1,4	0,1	0,4	0,5	0,2
Entwicklungen im Kundenauftrag	22,2	15,0	10,9	10,5	12,2
F+E-Leistungen	66,6	57,4	53,1	50,4	52,2
F+E-Quote 1 (F+E-Leistung/Umsatz) in %	8,9	8,4	7,9	8,5	8,7
F+E-Quote 2 (F+E-Kosten/Umsatz) in %	5,8	6,2	6,2	6,7	6,6

66 Grundlagen des Konzerns

83 Wirtschaftsbericht

98 Segmentbericht

104 Lagebericht der Jenoptik AG

107 Nachtragsbericht

108 Risiko- & Chancenbericht

119 Prognosebericht

Gleiches gilt für hochpräzise Strahlformungselemente, die in der **Laser-Materialbearbeitung** eingesetzt werden. Insbesondere für das Laserschneiden und -verarbeiten von Display-Glas wurden 2017 neue Strahlformungsansätze entwickelt und gemeinsam mit Kunden im Zielmarkt China ersten Anwendungstests unterzogen. Jenoptik konnte 2017 das Katalog-Sortiment von F-Theta-Objektiven sowie Strahlauflweitungs-optiken („Beam Expander“) weiter ausbauen. Unsere Entwicklungen im Bereich der Hochleistungs-Laseranwendungen sowie für die Mikromaterialbearbeitung zeichnen sich durch einzigartige Präzision und thermische Stabilität aus. Optiken für die Bearbeitung mit Ultrakurzpuls-Lasern werden mit einer speziellen Zertifizierung geliefert und überzeugen mit besonders hoher Lebensdauer. Mit diesen Produkten werden beispielsweise die Wachstumsmärkte Automotive/Maschinenbau und Medizintechnik adressiert.

Im Januar 2017 wurde im Bereich optische Systeme ein autonomes Innovationsteam gegründet, um neue Lösungen für die **digitale Welt** zu schaffen. Als erstes Produkt wird 2018 ein motorisierter Strahlauflweiter vorgestellt, der eine Umstellung bzw. Anpassung des Laserstrahldurchmessers und der Fokusslage im laufenden Prozess ermöglicht. Ein wichtiger Schritt in die digitale Welt ist auch ein kompaktes System, das Mikromaterialbearbeitung durch maschinelles Lernen effizienter gestaltet. Das Micro-Machining-Tool ermöglicht dies durch die Integration von Laser-Materialbearbeitungs-Komponenten in Kombination mit Bildgebung und einem neuen Bearbeitungsverfahren. Im Produktionsprozess entfallen so Justage- und Kalibrierungszeit.

Für unsere Kunden in der **Medizintechnik und Life-Science-Industrie** wurde eine digitale und somit kabellose Micro-Imaging-Plattform für die Fluoreszenzmikroskopie entwickelt. Mit „SYIONS“ erweitert Jenoptik ihre umfassende Lösungskompetenz im Bereich Diagnostik und Analytik um eine kundenspezifisch konfigurierbare Plattform für die digitale Bilderfassung,

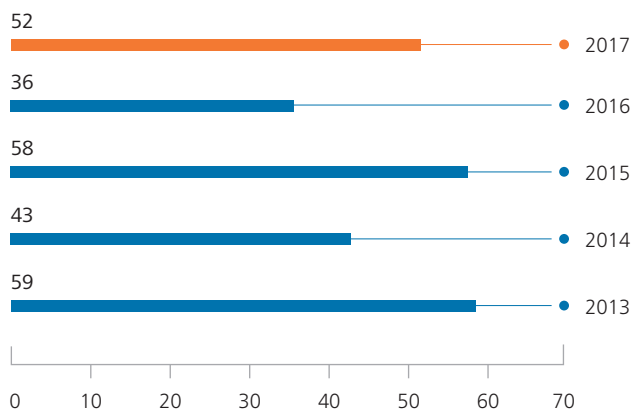
-verarbeitung und -analyse. Das kabellose, gekapselte, miniaturisierte Fluoreszenzmikroskop wurde auf der Photonics West 2018 in San Francisco erstmalig unseren Kunden vorgestellt. Mit der neuen Lösung können schnell und effizient alle Arten von Bilddaten in Geräten der In-vitro-Diagnostik im wissenschaftlichen und klinischen Einsatz generiert werden. Anwendungen in den Bereichen Live Cell Imaging, Durchflusszytometrie und molekulare Diagnostik lassen sich mit dem Jenoptik-Baukasten schnell und kostengünstig realisieren. Damit gehört eine Entnahme der Proben zur Analyse der Vergangenheit an und erleichtert somit den Workflow beim Kunden.

Um leistungsfähige und innovative Systemlösungen für bildgebende Verfahren und Diagnostikanwendungen im Healthcare-Markt anbieten zu können, erweiterte Jenoptik ihr Technologieportfolio im abgelaufenen Geschäftsjahr um Laserstrahlquellen und Bildverarbeitungssysteme der nächsten Generation. Für den wachsenden Markt für ästhetische Laser-Behandlungen bietet der Konzern statt der bisherigen Lasermodule künftig höher integrierte Lösungen und anwendungsspezifische Baugruppen an, die eine effizientere Behandlung ermöglichen. Mit einer elektrisch gepumpten VCSEL-Laserquelle entwickelte Jenoptik 2017 im Bereich der Kohärenztomografie eine hoch integrierte Technologie, die einen Spektralbereich von 51 Nanometern Breite – der sogenannten Sweep-Range – erreicht hat. Die für neuartige Ophthalmologie-Anwendungen geforderte Tiefenauflösung ebnet den Weg zu artefaktarmen, hochauflösenden 3D-Aufnahmen von Augenstrukturen. Die neue Technologie kann neben der Augenheilkunde auch in anderen medizinischen Bereichen (Krebsdiagnose und Dermatologie) eingesetzt werden.

T14 F+E-Leistung nach Segmenten (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	66,6	57,4	16,1
Optics & Life Science	21,1	21,9	-3,7
Mobility	30,0	24,5	22,3
Defense & Civil Systems	14,9	10,6	40,2
Sonstige inklusive Konsolidierung	0,7	0,3	97,7

G11 Anzahl von Patentanmeldungen



Für die **Automobilindustrie** entwickelte der Konzern auch 2017 zahlreiche neue Produkte und initiierte im Bereich E-Mobility, E-Getriebe sowie Batteriefertigung erste strategische Projekte. Unser F+E-Team untersuchte auch intensiv die Einflüsse von Industrie 4.0 und Digitalisierung, damit diese in die Lastenhefte der künftigen Entwicklungen einfließen können. Automatisierung, Flexibilisierung und Verkürzung von Messzeiten zur Steigerung der Prozesseffizienz der Kunden sind heute schon im Fokus von laufenden Entwicklungen.

Höchste Präzision und Messgeschwindigkeit sichern die Produktionsqualität der Automobilindustrie weltweit. Um den künftigen Anforderungen der Kunden noch besser gerecht zu werden, modernisierten unsere Entwickler beispielsweise die zur Endkontrolle von Kurbel- und Nockenwellen eingesetzten Messmaschinen weiter. Die hierfür designte Software-Plattform „TOLARIS“ wurde 2017 weiterentwickelt und verbessert künftig die Mess- und Steuerelektronik dieser Maschinen. Unser Software-Produktportfolio „TOLARIS“ bietet nun eine Software für alle Applikationsbereiche der dimensionellen Messtechnik mit einheitlicher Bedienoberfläche, einheitlichen Schnittstellen zu den QS-Systemen der Kunden und standardisierten internen Datenformaten.

Um die Bedürfnisse der Kunden optimal zu erfüllen, entwickelte Jenoptik modulare, vollautomatisierte Messsysteme „wavemove“, die weltweit zur Messung der Rauheit von Komponenten des Pkw- und Lkw-Antriebsstranges eingesetzt werden. Die Technologie wurde zeitgleich in die USA transferiert und ermöglicht so den dortigen Geschäftseinheiten eine lokale Wertschöpfung in diesem wichtigen Wachstumsmarkt. Das 2017 neu entwickelte Rauheitsmesssystem „waveline“ bietet Kunden der Automobilindustrie modulare Systeme sowie künftig noch schnellere und präzisere Messabläufe.

Für die Oberflächenprüfung zum Beispiel von Zylinderinnenlaufbahnen wurde 2017 der Innenprüfsensor Visionline weiterentwickelt, sodass künftig noch kleinere Bohrungen überprüft werden können.

Im Bereich **Verkehrssicherheit** ist Jenoptik 2017 in den Markt der Lkw-Mautkontrolle eingetreten und bietet eine einzigartige Lösung zur Erfassung und Klassifizierung von Lkw auf Bundesstraßen durch die digitale Kombination verschiedener Sensortechnologien an. Das neue System wird an das deutschlandweite übergeordnete Kontrollsystem des Mautbetreibers Toll Collect angeschlossen und koppelt moderne Sensorik mit Stereobildverarbeitung, Seitenkamera und Radar. Damit ist eine Achsdetektion verbunden mit der Erfassung der Dimensionen

möglich. Die Kommunikation zwischen On-Board-Unit und Back-Office war ebenso Bestandteil der Entwicklungsarbeit wie die Dokumentation im Verstoßfall. Die Mautkontrollanlagen werden seitlich der Bundesstraßen aufgebaut und machen eine flächendeckende Installation von Kontrollbrücken hinfällig. Damit werden die Eingriffe in die Umwelt begrenzt.

Für den Markt der Verkehrsüberwachung wurde 2017 ein kompaktes System zur Überwachung von Geschwindigkeiten und Rotlicht inklusive automatischer Nummernschilderkennung entwickelt, das als Basis die bekannte Vektor ANPR-Kamera mit einem Radarsensor verbindet.

Im Markt für **Sicherheits- und Wehrtechnik** vervollständigte der Bereich Energy & Drive mit seinem neuen luftgekühlten Generator SAM 600 A das Produktportfolio und setzt auf Modularität und Familienkonzepte. Elektrische Generatoren von Jenoptik erzeugen bedarfsgerecht, zuverlässig und effizient Strom für die Bordnetze verschiedenster militärischer Fahrzeuge und sichern Mobilität und Einsatzbereitschaft. Der 28-Volt-Generator zeichnet sich durch einen hohen Anteil standardisierter Bauteile aus und ist optimiert für einen geringen Platzbedarf und leichten Transport.

Im Bereich **Aviation** wurde 2017 ein Heizsystem für den Personalruhebereich im A330 entwickelt, vorhandene Heizelemente modifiziert und das Produktportfolio ergänzt. Das Heizsystem ist extrem prozesssicher und robust; es kann weder überhitzen noch durchbrennen und sorgt für mehr Komfort und Sicherheit in der zivilen Luftfahrt. Die innovativen beheizten Fußbodenplatten (Floor Panel Heated – FPH) bestanden bereits Ende 2017 das Critical Design Review (CDR) von Airbus. Nach Abschluss der Entwicklungsphase wird im März 2018 die Qualifikationsphase beginnen. Für die ab Ende 2018 geplante Serienproduktion werden neue Mitarbeiter eingestellt und die Fertigungsstruktur in Wedel angepasst.

Im Bereich **Sensorik** wurde im Rahmen eines laufenden F+E-Programms im Zukunftsfeld LiDAR ein Prototyp für den industriellen Anwendungsbereich entwickelt, der im November 2017 erstmals im Rahmen der Messe SPS IPC Drives in Nürnberg der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Die Markteinführung des industriellen 3D-LiDAR-Scanners ist in ca. 2 bis 3 Jahren geplant, um unsere etablierten Märkte der industriellen Automatisierung, der Public Safety und der Bahnlogistik bedienen zu können. Mit der dreidimensionalen Messtechnik sollen aber auch neue Anwendungen erschlossen werden, etwa bei der manuellen, automatischen oder autonomen Drohnensteuerung oder Anwendungen in der intelligenten Landwirtschaft.

Mitarbeiter

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

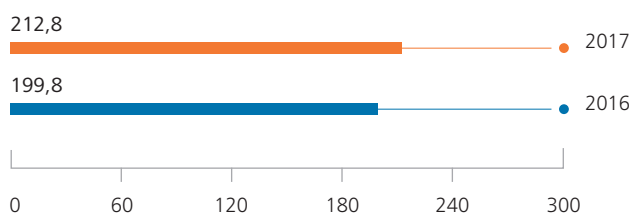
Zum 31. Dezember 2017 verzeichnete Jenoptik mit 3.680 Mitarbeitern (inklusive Auszubildende) einen Beschäftigungszuwachs von 4,0 Prozent (31.12.2016: 3.539 Mitarbeiter). Dabei stieg unter anderem aufgrund der Akquisitionen und Erstkonsolidierungen die Anzahl der Jenoptik-Mitarbeiter im Ausland um 16,9 Prozent auf 802 Mitarbeiter (31.12.2016: 686). Der Anteil der Belegschaft im Ausland erhöhte sich damit auf insgesamt 22,6 Prozent (31.12.2016: 19,4 Prozent) und trägt somit der Internationalisierungsstrategie Rechnung. **T15 T16**

Zur Abdeckung von Produktionsspitzen und für Großprojekte wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Leiharbeitnehmer beschäftigt. Der Einsatz erfolgte dabei vorwiegend in der Produktion sowie den produktionsnahen Bereichen. Zum Stichtag 31. Dezember 2017 waren 114 Leiharbeitnehmer im Konzern tätig (31.12.2016: 64).

Mit 258,3 Mio Euro lagen die Personalkosten (Löhne, Gehälter, Sozialabgaben, Aufwendungen für Altersversorgung) im Jahr 2017 um 4,9 Prozent über dem Vorjahresniveau von 246,1 Mio Euro. Der Anstieg war auf die gestiegene Mitarbeiterzahl im Konzern sowie auf Lohn- und Gehaltserhöhungen zurückzuführen.

Die Kennzahl Umsatz je Mitarbeiter entwickelte sich aufgrund des starken Umsatzwachstums ebenfalls positiv und stieg um 6,5 Prozent auf 212,8 TEUR (i. Vj. 199,8 TEUR). **G12**

G12 Umsatz je Mitarbeiter (in TEUR)



Veränderung

2017 6,5 %

Zum 31. Dezember 2017 betrug der Frauenanteil im Konzern (In- und Ausland) 26,9 Prozent und blieb damit nahezu konstant (31.12.2016: 27,0 Prozent).

Die Altersstruktur der Beschäftigten ist, wie in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich, ausgewogen und entsprach weitestgehend dem Vorjahr. **T17**

T17 Altersstruktur im Konzern (in Prozent)

Unter 30 Jahre	30 – 39 Jahre	40 – 49 Jahre	50 – 59 Jahre	60 – 65 Jahre	Über 65 Jahre
13,01	26,30	22,81	25,59	11,32	0,97

T15 Mitarbeiter zum 31. Dezember nach Segmenten (inklusive Azubis und Berufsakademie-Studenten)

	2017	2016	Veränderung in %	Veränderung absolut
Konzern	3.680	3.539	4,0	141
Optics & Life Science	1.149	1.123	2,3	26
Mobility	1.326	1.229	7,9	97
Defense & Civil Systems	897	881	1,8	16
Sonstige	308	306	0,7	2

T16 Mitarbeiter zum 31. Dezember nach Regionen (inklusive Azubis und Berufsakademie-Studenten)

	2017	2016	Veränderung in %	Veränderung absolut
Inland	2.878	2.853	0,9	25
Inland in %	81,0	80,3		
Ausland	802	686	16,9	116
Ausland in %	22,6	19,3		
Europa (ohne Deutschland)	198	174	13,8	24
Amerika	346	285	21,4	61
Asien/Pazifik	258	227	13,7	31

Auch der Krankenstand der Jenoptik-Beschäftigten in Deutschland blieb im Jahr 2017 mit 5,4 Prozent gleich (i.Vj. 5,4 Prozent). Positiv entwickelte sich die Fluktuationsrate im Berichtsjahr. Diese wird aus der Anzahl der Austritte der Mitarbeiter ohne Aushilfen und Azubis im Gesamtmonat dividiert durch die Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag Monatsende berechnet. Die Fluktuationsrate sank deutschlandweit von 4,2 Prozent 2016 auf 3,0 Prozent 2017.

Ausbildung

Zum 31. Dezember 2017 waren an den deutschen Standorten des Konzerns 109 Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschule beschäftigt (31.12.2016: 123). Davon wurden 2017 zu Beginn des neuen Ausbildungsjahres 27 neue Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschule eingestellt, 34 wurden nach erfolgreicher Ausbildung übernommen. 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.

Personalentwicklung

In die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter investierte Jenoptik 2017 rund 2,0 Mio Euro (i.Vj. 1,8 Mio Euro). Davon haben im Berichtsjahr 1.755 Mitarbeiter (i.Vj. 1.832 Mitarbeiter) profitiert. Der Personalentwicklungsbedarf wird ein Mal jährlich im Rahmen einer Bildungsbedarfsanalyse erhoben.

Organisationsentwicklung

Für das Geschäftsjahr 2018 ist sowohl auf globaler Ebene als auch in Deutschland eine Neuausrichtung der Personalabteilung geplant. Die bisherige Organisationsstruktur wird zu einem HR-Business-Partner-Modell umgebaut. Jede globale Division wird von einem Global HR-Business-Partner unterstützt, der wiederum eng mit einem nationalen HR-Operations-Team und auch den HR-Experten zusammenarbeitet. Somit wird es zukünftig drei Cluster innerhalb der Personalabteilung geben.

Mit der Neuausrichtung entsprechend der neuen Strategie wird die Personalabteilung (HR) einen höheren Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten und auch gewährleisten, dass der Konzern für die anstehenden Herausforderungen wie eine neue Organisation, Kultur, Transformation und Gewinnung von neuen Mitarbeitern wesentlich besser vorbereitet ist.

Wichtige Projekte im Geschäftsjahr 2018 sind die Begleitung des organisatorischen und kulturellen Wandels im Gesamtkonzern sowie die konkrete Steuerung und Umsetzung einzelner Organisationsentwicklungsprojekte. Zudem wurde bereits mit einer Optimierung der operativen HR-Prozesse im Sinne der Automatisierung begonnen.



Weitere Informationen zur Personalentwicklung siehe Kapitel Nichtfinanzieller Bericht

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Entwicklungen

In der **Weltwirtschaft** hat sich die Erholung, die Mitte des Jahres 2016 einsetzte, 2017 auf breiter Basis fortgesetzt, so der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem World Economic Outlook vom Januar 2018. Insbesondere Europa und Asien haben positiv überrascht. Sowohl die EU als auch die Euro-Zone verzeichneten nach Angaben der Statistikbehörde Eurostat mit 2,5 Prozent das stärkste Wirtschaftswachstum seit zehn Jahren. In Deutschland stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2017 um 2,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, getragen vom Privatkonsum, hohen Investitionen der Unternehmen und einem starken Export, der laut der Statistikbehörde Destatis 2017 den Rekordwert des Vorjahres um 6,3 Prozent übertraf. **T18**

Für die deutsche **Photonik**-Branche zog der Industrieverband Spectaris eine positive Bilanz für 2017: Nach 30,3 Mrd Euro Umsatz im Vorjahr ermittelte der Verband nach vorläufigen Schätzungen einen Anstieg um 8 bis 9 Prozent. Innerhalb der deutschen Photonik-Branche fällt der größte Anteil der Inlandsproduktion laut Spectaris auf die Medizintechnik und liegt damit vor den Anwendungsfeldern Produktionstechnik, Analyse- und Messtechnik sowie optische Komponenten.

Im vergangenen Jahr haben die deutschen **Medizintechnik**-Hersteller nach vorläufigen Spectaris-Berechnungen knapp 5 Prozent mehr Umsatz erzielt als 2016 und damit erstmals die Marke von 30 Mrd Euro überschritten, wie der Verband in einer Pressemeldung anlässlich der MEDICA-Messe im November

2017 bekannt gab. Die wichtigsten Zielregionen der exportorientierten deutschen Hersteller waren die Europäische Union, Nordamerika und Asien, hier insbesondere China. Die starke Nachfrage werde getrieben von der demografischen Entwicklung in reifen Volkswirtschaften, von der Etablierung und Modernisierung der Gesundheitssysteme in vielen Schwellenländern sowie der kontinuierlich steigenden Bedeutung des Gutes Gesundheit.

Für die **Halbleiterindustrie** war 2017 ein Rekordjahr: Laut dem Verband Semiconductor Industry Association (SIA) erzielte die Branche weltweit mit 412,2 Mrd US-Dollar reichlich ein Fünftel mehr Umsätze als im Vorjahr. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch die Integration von Halbleitern auch in Alltags- und Consumer-Produkten sowie durch aufkommende Technologien und Trends wie Künstliche Intelligenz, Virtual Reality und dem Internet der Dinge.

Aufgrund der hohen Nachfrage stiegen auch die Umsätze in der **Halbleiterrausrüstungsindustrie** 2017 auf einen Rekordwert: Weltweit wurden 55,9 Mrd US-Dollar (i. Vj. 41,2 Mrd US-Dollar) erzielt und damit 35,6 Prozent mehr als im Vorjahr, so der Branchenverband Semiconductor Equipment and Materials International (SEMI) nach bislang vorläufigen Berechnungen. Regional betrachtet war Südkorea 2017 erstmals der größte Halbleiterrausrüstungsmarkt, gefolgt von Taiwan und China. **G13**

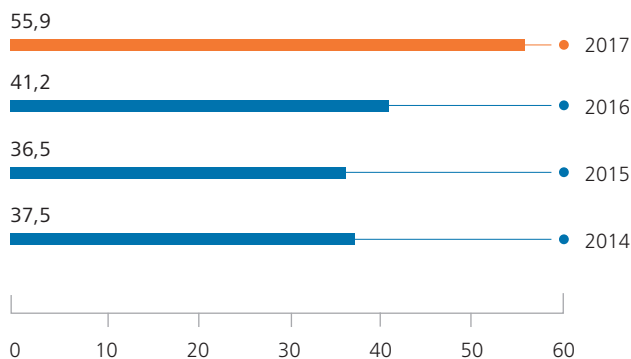
Dem Verband Deutscher **Maschinen- und Anlagenbau** (VDMA) zufolge konnte die Branche 2017 von der weltweit guten Kon-

T18 Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (in Prozent)

	2017	2016
Welt	3,7	3,2
USA	2,3	1,5
Euro-Zone	2,4	1,8
Deutschland	2,5	1,9
China	6,8	6,7
Indien	6,7	7,1
Schwellenländer	4,7	4,4

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook, Januar 2017

G13 Weltweiter Umsatz in der Halbleiterrausrüstung (in Mrd USD)



Quelle: Semiconductor Equipment and Materials International (SEMI)

junktur profitieren und insgesamt 8 Prozent mehr Bestellungen verzeichnen. Aus dem Ausland waren es 10 Prozent mehr als im Vorjahr, während das Inlandsgeschäft die Erwartungen verfehlte. Die Produktion habe nach fünf Jahren Stagnation deutlich zugelegt: Nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes erreichten die deutschen Maschinenbauer ein Produktionsvolumen von rund 212 Mrd Euro, ein Plus von 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz erhöhte sich nach vorläufigen Schätzungen auf 224 Mrd Euro.

Auch die deutsche **Werkzeugmaschinenindustrie** meldete ein erfolgreiches Jahr: Laut dem Branchenverein VDW verzeichneten die deutschen Hersteller 2017 insgesamt 8 Prozent mehr Aufträge als im Vorjahr; insbesondere im Inland wurde in der zweiten Jahreshälfte massiv in Werkzeugmaschinen investiert. Mit 15,7 Mrd Euro wurde ein neuer Rekord im Produktionsvolumen erzielt.

Alle großen Märkte der **Automobilindustrie** entwickelten sich laut dem deutschen Branchenverband VDA 2017 positiv. Einzig die USA verzeichneten einen geringen Rückgang bei Pkw und Kleintransportern von knapp 2 Prozent; das Volumen an Neuzulassungen lag aber immer noch auf hohem Niveau. In Deutschland stieg die Zahl der Neuzulassungen 2017 auf das höchste Marktvolumen in diesem Jahrzehnt. Mit Blick auf den US-Markt berichtete der VDA, dass die deutschen Autohersteller und -zulieferer die Zahl der US-Standorte seit Ende der 1990er Jahre verdreifacht haben.

Für den Bereich der **Verkehrssicherheit** geht das Statistische Bundesamt in seiner vorläufigen Unfallstatistik davon aus, dass die Zahl der Verkehrstoten in Deutschland im Jahr 2017 im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig gesunken ist. Insgesamt starben in Deutschland im gesamten Jahr 3.177 Menschen im Straßenverkehr und damit 0,9 Prozent weniger als im Vorjahr. In den USA starben 2017 zum zweiten Mal in Folge über 40.000 Menschen im Straßenverkehr. Das ergaben vorläufige Berechnungen des US-amerikanischen National Safety Council. Der geringe Rückgang um 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr deutete aber noch nicht auf eine Trendwende.

Im Bereich der **Luftfahrt** hat der Flugzeugbauer Airbus 2017 den Auftragseingang um mehr als die Hälfte gegenüber dem Vorjahr gesteigert: Mit 1.109 Bestellungen lag Airbus vor dem US-amerikanischen Konkurrenten Boeing (912 Bestellungen). Bei den Auslieferungen gelang Airbus mit 718 Maschinen ein neuer eigener Rekord, der Konzern blieb aber dennoch hinter Boeing zurück (763 Auslieferungen). Airbus erhielt zudem einen neuen Großauftrag für das weltweit größte Passagierflugzeug A380, der die Produktion auf Jahre sichert.

Für die deutsche **Sicherheits- und Wehrtechnikbranche** gab das Bundeswirtschaftsministerium die Rüstungsexporte für 2017 im Bundestag bekannt. So lag 2017 die Gesamtsumme aller Einzelgenehmigungen bei 6,24 Mrd Euro, ein leichter Rückgang gegenüber beiden Vorjahren, aber historisch der dritthöchste Wert. Ein Großteil davon entfiel auf einen Einzelauftrag aus Algerien. Im Bereich der Raketenabwehr verkündeten die USA im Sommer 2017, das Patriot-System nach Polen und Rumänien zu verkaufen. Auch Schweden meldete im November den geplanten Kauf des Mittelstreckenraketenabwehrsystems an.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit blieben 2017 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

Mit der Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse im Januar 2017 prognostizierte das Jenoptik-Management in einem ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr weiteres Umsatz- und Ergebniswachstum. Im März wurde die Prognose beim Umsatz auf eine Spanne zwischen 720 und 740 Mio Euro konkretisiert.

Alle drei Segmente sollten zum Umsatzanstieg beitragen. Das EBIT sollte ebenfalls steigen und die EBIT-Marge je nach Umsatzentwicklung zwischen 9,5 und 10,0 Prozent liegen.

Auf Basis der positiven Geschäftsentwicklung präzierte der Vorstand Mitte November mit dem Neun-Monats-Bericht seine Prognose. Der Umsatz sowie die EBIT-Marge sollten dann am oberen Ende der bisherigen Spanne von 720 bis 740 Mio Euro bzw. 9,5 bis 10,0 Prozent liegen, der Umsatz inklusive der getätigten Akquisitionen sogar leicht darüber.

Im Berichtsjahr erzielte der Jenoptik-Konzern mit 747,9 Mio Euro einen Umsatz, der inklusive der Akquisitionen die prognostizierte Größenordnung erreichte.

Die EBIT-Marge stieg auf 10,4 Prozent und lag damit über dem im November angekündigten Wert. Die Profitabilität konnte damit im Vergleich zum Vorjahr (i. Vj. 9,7 Prozent) deutlich verbessert werden.

T19 Tatsächlicher und prognostizierter Geschäftsverlauf (in Mio EUR / bzw. laut Angabe)

Zielgröße	Stand Jahresende 2016	Prognose 2017	Stand Jahresende 2017	Veränderung in %
		Januar: Weiteres Wachstum		
		März: Zwischen 720 und 740 Mio Euro		
		November: Am oberen Ende der bisher veröffentlichten Spanne, inklusive der Akquisitionen sogar leicht darüber		
Umsatz	684,8		747,9	9,2
Optics & Life Science	221,5	März: Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich	259,4	17,1
Mobility	247,7	März: Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich	270,1	9,0
Defense & Civil Systems	218,3	März: Leichtes Wachstum	219,3	0,5
EBITDA ¹⁾	94,7	März: Anstieg etwas geringer als EBIT	106,7	12,8
		Januar: Weiteres Wachstum		
		März: Anstieg, EBIT-Marge zwischen 9,5 und 10,0 Prozent		
		November: Am oberen Ende der bisher prognostizierten Spanne		
EBIT/EBIT-Marge ¹⁾	66,2		77,8	17,6
		März: Mindestens stabil (2016 operativer Einmalertrag enthalten)		
		August: Stärkerer Anstieg als ursprünglich geplant		
Optics & Life Science	33,4	März: Anstieg stärker als Umsatz	50,5	51,1
Mobility	24,4	August: Deutlich unter den Erwartungen	18,5	-24,2
Defense & Civil Systems	19,1	März: Stabil	19,2	0,3
Auftragseingang	733,8	März: Leichter Anstieg	802,9	9,4
Free Cashflow	80,4	März: Deutlich unter Wert von 2016	72,2	-10,1
Investitionen ²⁾	27,5	März: 35 bis 40 Mio Euro	37,9	38,1

¹⁾ ohne aufgegebenen Geschäftsbereich

²⁾ ohne Finanzanlageinvestition



Weitere Informationen zur Umsatzentwicklung der Segmente siehe Segmentbericht

Die Entwicklung von Umsatz und EBIT der Segmente ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. **T19**

Beim EBITDA wurde ebenfalls eine Steigerung erzielt, die wie prognostiziert unter dem Anstieg des EBIT lag.

Mit einem Plus von 9,4 Prozent legte der Auftragseingang etwas stärker als erwartet zu.

Besser als im Frühjahr 2017 vorhergesehen entwickelte sich auch der Free Cashflow, der jedoch mit 72,2 Mio Euro zum Jahresende 2017 jedoch wie geplant unter dem Wert des Vorjahres blieb.

Investitionen waren in einer Höhe von 35 bis 40 Mio Euro prognostiziert worden und lagen mit 37,9 Mio Euro in dieser Spanne.

Ertragslage

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

Im Geschäftsjahr 2017 erzielte der Jenoptik-Konzern mit einem **Umsatz** von 747,9 Mio Euro (i. Vj. 684,8 Mio Euro) eine neue Bestmarke und wuchs damit um 9,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das umsatzstärkste Quartal sowohl des abgelaufenen Geschäftsjahres als auch der Vorjahre war mit 221,1 Mio Euro das 4. Quartal 2017 (i. Vj. 192,2 Mio Euro). Alle Segmente verzeichneten 2017 ein Umsatzplus. Getragen wurde die insgesamt sehr gute Geschäftsentwicklung von einer hohen Nachfrage aus der Halbleiterausstattungsindustrie sowie dem Markt für Verkehrssicherheit. **T20**

Regional betrachtet kamen die Wachstumsimpulse vor allem aus Amerika und dem asiatisch-pazifischen Raum, aber auch aus Europa (ohne Deutschland). In Amerika stieg der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 28,5 Prozent. Ursachen hierfür sind unter anderem eine höhere Nachfrage nach optischen Systemen, Laserbearbeitungsanlagen für die Automobilindustrie und Produkten des Segmentes Defense & Civil Systems. Der Umsatz im Raum Asien/Pazifik legte um 11,1 Prozent auf 111,3 Mio Euro zu (i. Vj. 100,2 Mio Euro), im Wesentlichen infolge der erhöhten Nachfrage nach Verkehrssicherheitsprodukten in Australien und nach optische Systemen. Der Umsatzanteil beider Wachstumsregionen Amerika und Asien/Pazifik betrug zusammen 38,1 Prozent des Konzernumsatzes.

T20 Umsätze nach Segmenten (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	747,9	684,8	9,2
Optics & Life Science	259,4	221,5	17,1
Mobility	270,1	247,7	9,0
Defense & Civil Systems	219,3	218,3	0,5
Sonstige	-0,8	-2,7	69,3

T21 Umsätze nach Regionen (in Mio EUR und in Prozent vom Gesamtumsatz)

	2017		2016	
Konzern	747,9	100,0 %	684,8	100,0 %
Deutschland	222,6	29,8 %	226,5	33,1 %
Europa	212,3	28,4 %	197,8	28,9 %
Amerika	173,6	23,2 %	135,2	19,7 %
Asien/Pazifik	111,3	14,9 %	100,2	14,6 %
Mittlerer Osten/Afrika	28,1	3,8 %	25,1	3,7 %

satzes (i. Vj. 34,4 Prozent). Im Raum Mittlerer Osten/Afrika stiegen die Umsätze mit 28,1 Mio Euro über Vorjahresniveau (i. Vj. 25,1 Mio Euro). Mit 525,3 Mio Euro erzielte Jenoptik im abgelaufenen Geschäftsjahr 70,2 Prozent des Umsatzes im Ausland (i. Vj. 458,3 Mio Euro bzw. 66,9 Prozent). Umsatzstärkste Zielregion außerhalb Deutschlands blieb Europa mit einem Anteil am Konzernumsatz von 28,4 Prozent, gefolgt von Amerika mit 23,2 Prozent. T21

Auch 2017 erzielte Jenoptik mit 30,4 Prozent den größten Umsatzanteil im Zielmarkt Automotive und Maschinenbau. Der Umsatzanteil im Bereich Sicherheits- und Wehrtechnik ging leicht auf 20,8 Prozent (i. Vj. 21,4 Prozent) zurück. Zugelegt haben aufgrund des Branchenbooms die Umsätze mit der Halbleiterausstattungsindustrie, während das Geschäft im Markt für Medizintechnik sowie Luftfahrt & Verkehr auf Vorjahresniveau stabil

blieb. 2017 entfielen auf die Top-3-Kunden 18,3 Prozent des Konzernumsatzes (i. Vj. 16,3 Prozent). T22

Die **Umsatzkosten** stiegen um 8,3 Prozent auf 484,0 Mio Euro und damit leicht unterproportional zum Umsatz (i. Vj. 446,9 Mio Euro), insbesondere aufgrund der positiven Entwicklung im Segment Optics & Life Science. In den Umsatzkosten enthalten sind Aufwendungen aus Entwicklungen im direkten Kundenauftrag in Höhe von insgesamt 22,2 Mio Euro (i. Vj. 15,0 Mio Euro), denen entsprechende Umsatzerlöse gegenüberstanden. T23

Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich demzufolge auf 263,9 Mio Euro (i. Vj. 237,9 Mio Euro). Die **Bruttomarge** stieg auf 35,3 Prozent (i. Vj. 34,7 Prozent), bedingt durch Volumen- und Produktmix-Effekte. G14

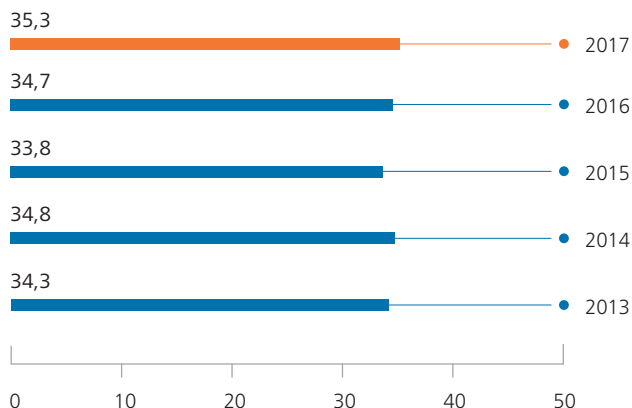
T22 Umsätze nach Zielmärkten (in Mio EUR und in Prozent vom Gesamtumsatz)

Konzern	2017		2016	
Konzern	747,9	100,0 %	684,8	100,0 %
Automotive und Maschinenbau	227,0	30,4 %	213,3	31,1 %
Sicherheits- und Wehrtechnik	155,8	20,8 %	146,3	21,4 %
Luftfahrt und Verkehr	153,0	20,5 %	142,3	20,8 %
Halbleiterausstattungsindustrie	127,8	17,1 %	91,8	13,4 %
Medizintechnik	43,4	5,8 %	42,1	6,1 %
Sonstige	41,0	5,5 %	49,1	7,2 %

T23 Wesentliche Posten der Gesamtergebnisrechnung (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Umsatzkosten	484,0	446,9	8,3
F + E-Kosten	43,1	42,3	1,8
Vertriebskosten	80,3	73,6	9,1
Verwaltungskosten	55,8	57,6	-3,1
Sonstige betriebliche Erträge	15,7	23,4	-32,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	22,6	21,5	4,8

G14 Entwicklung der Bruttomarge (in Prozent)





Nähere Informationen zu Forschung und Entwicklung im Jenoptik-Konzern siehe Seite 76 ff.

Eine wesentliche Bedeutung für die künftige Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns haben die **Forschungs- und Entwicklungskosten (F + E-Kosten)**. Diese erhöhten sich leicht auf 43,1 Mio Euro (i. Vj. 42,3 Mio Euro). Der Anteil der F + E-Kosten am Umsatz lag mit 5,8 Prozent leicht unter dem Vorjahr (i. Vj. 6,2 Prozent).

Der Jenoptik-Konzern verfolgte auch im Geschäftsjahr 2017 konsequent seine Internationalisierungsstrategie. Im Zuge des Ausbaus der weltweiten Aktivitäten stiegen die **Vertriebskosten** 2017 um 9,1 Prozent auf 80,3 Mio Euro, unter anderem aufgrund des Aufbaus einer zentralen Serviceorganisation (Services und After Sales) im Bereich Automotive. Die Vertriebskostenquote lag mit 10,7 Prozent auf Vorjahresniveau (i. Vj. 10,7 Prozent).

Die **allgemeinen Verwaltungskosten** beliefen sich auf 55,8 Mio Euro (i. Vj. 57,6 Mio Euro). Die Kosten konnten unter anderem durch aktives Kostenmanagement reduziert werden. Zudem war das Vorjahr geprägt von Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Vorstandswechsel sowie einer gestiegenen Bewertung aktienbasierter Vergütungen (LTI) für Vorstand und Teile des Top-Managements, die sich 2017 deutlich reduzierten. Die Verwaltungskostenquote lag mit 7,5 Prozent demzufolge unter dem Vorjahreswert von 8,4 Prozent.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** sanken auf 15,7 Mio Euro (i. Vj. 23,4 Mio Euro). Der hohe Vorjahreswert war vor allem auf überdurchschnittlich hohe Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen und den Verkauf einer Beteiligung zurückzuführen. 2017 beinhalteten die sonstigen betrieblichen Erträge insbesondere positive Währungseffekte und Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** lagen mit 22,6 Mio Euro leicht über dem Vorjahresniveau (i. Vj. 21,5 Mio

Euro). Sie enthielten unter anderem Währungsverluste, Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Kosten im Zusammenhang mit Akquisitionen.

Jenoptik erreichte im Geschäftsjahr 2017 auch beim operativen Ergebnis einen neuen Rekordwert der letzten Jahre. Das **Betriebsergebnis (EBIT)** stieg überproportional zum Umsatz um 17,6 Prozent auf insgesamt 77,8 Mio Euro. Hinzu kommt ein Ertrag in Höhe von 0,2 Mio Euro, der im Zusammenhang mit der Veräußerung eines früheren Geschäftsbereiches steht (i. Vj. 2,3 Mio Euro) und als EBIT aus aufgegebenem Geschäftsbereich ausgewiesen wird. In Summe verbesserte sich die EBIT-Marge entsprechend auf 10,4 Prozent (i. Vj. 10,0 Prozent bzw. 9,7 Prozent ohne Ertrag aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich) und lag damit über dem für 2017 avisierten Zielkorridor. Wesentlich dazu beigetragen hat der deutliche Ergebnisanstieg im Segment Optics & Life Science. **T24**

Das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung (EBITDA)** inklusive Wertminderungen und Wertaufholungen stieg ebenfalls überproportional zum Umsatz um 10,3 Prozent auf in Summe 106,9 Mio Euro (i. Vj. 96,9 Mio Euro). Das EBITDA der fortgeführten Geschäftsbereiche belief sich 2017 auf 106,7 Mio Euro (i. Vj. 94,7 Mio Euro). **T25**

Aufgrund der Ergebnissteigerung verbesserte sich zum 31. Dezember 2017 auch der **ROCE (Return on Capital Employed)** der fortgeführten Geschäftsbereiche auf 18,2 Prozent (i. Vj. 15,6 Prozent). Jenoptik berichtet diese Kennzahl inklusive Geschäfts- oder Firmenwerte und vor Steuern. Die Berechnung des ROCE ist im Glossar auf Seite 204 erläutert und in der folgenden Tabelle dargestellt. Das durchschnittlich gebundene Kapital errechnet sich als Durchschnitt der Monatsendwerte im Betrachtungszeitraum. **T26**



Informationen zum Segment-EBIT finden Sie im Segmentbericht ab Seite 98



Detaillierte Angaben zur Zusammensetzung der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen sowie die vollständige Gesamtergebnisrechnung siehe Anhang

T24 EBIT (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Optics & Life Science	50,5	33,4	51,1
Mobility	18,5	24,4	-24,2
Defense & Civil Systems	19,2	19,1	0,3
Sonstige	-10,3	-10,8	3,8
EBIT fortgeführte Geschäftsbereiche	77,8	66,2	17,6
EBIT aufgebener Geschäftsbereich	0,2	2,3	-91,2
EBIT	78,0	68,5	14,0

T25 EBITDA (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Optics & Life Science	58,7	41,7	40,7
Mobility	27,9	32,3	-13,7
Defense & Civil Systems	23,8	23,8	0,4
Sonstige	-3,7	-3,1	-17,6
EBITDA fortgeführte Geschäftsbereiche	106,7	94,7	12,8
EBITDA aufgebener Geschäftsbereich	0,2	2,3	-91,2
EBITDA	106,9	96,9	10,3

66	Grundlagen des Konzerns
83	Wirtschaftsbericht
98	Segmentbericht
104	Lagebericht der Jenoptik AG
107	Nachtragsbericht
108	Risiko- & Chancenbericht
119	Prognosebericht

Das **Finanzergebnis**, welches im Vorjahr auch durch Erträge aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich geprägt war, verbesserte sich signifikant auf insgesamt 2,0 Mio Euro (i.Vj. minus 3,7 Mio Euro, minus 5,2 Mio Euro ohne aufgegebenen Geschäftsbereich). Es war im Wesentlichen von einem deutlich positiven Beteiligungsergebnis infolge eines Gewinns aus dem Abgang einer ausländischen Minderheitsbeteiligung sowie weiterer Finanzanlagen in Höhe von 6,3 Mio Euro geprägt. Negative Währungseffekte von insgesamt minus 1,0 Mio Euro (i.Vj. minus 0,4 Mio Euro) wirkten entgegengesetzt. Die Zinserträge stiegen im Vergleich zum Vorjahr auf 0,7 Mio Euro (i.Vj. 0,4 Mio Euro). Die Zinsaufwendungen reduzierten sich leicht auf 4,4 Mio Euro (i.Vj. 4,9 Mio Euro) infolge der Ablösung von Verbindlichkeiten. Darüber hinaus wurde das Finanzergebnis im Geschäftsjahr durch die Fair-Value-Bewertung der bestehenden Put-Optionen im Zusammenhang mit dem Erwerb der noch ausstehenden Anteile an der Vysionics-Gruppe in Höhe von 0,3 Mio Euro positiv beeinflusst (i.Vj. minus 0,6 Mio Euro).

Der starke Anstieg des EBIT sowie das verbesserte Finanzergebnis spiegelten sich auch im **Ergebnis vor Steuern** wider, das mit insgesamt 80,1 Mio Euro um 23,7 Prozent über dem Vorjahreswert lag (i.Vj. 64,7 Mio Euro). Das Ergebnis vor Steuern der fortgeführten Geschäftsbereiche betrug 79,9 Mio Euro (i.Vj. 61,0 Mio Euro).

Die laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag stiegen auf 14,3 Mio Euro (i.Vj. 9,1 Mio Euro). Davon wurden 8,0 Mio Euro (i.Vj. 5,0 Mio Euro) im Inland und 6,4 Mio Euro (i.Vj. 4,2 Mio Euro) im Ausland erhoben. Der Anstieg ist insbesondere auf das erhöhte Einkommen im Berichtszeitraum zurückzuführen. Im Inland wirkte der Verlustvortrag der JENOPTIK AG steuermindernd.

Die liquiditätswirksame Steuerquote des Jenoptik-Konzerns, das Verhältnis zwischen den laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag und dem Ergebnis vor Steuern, blieb mit 17,9 Prozent (i.Vj. 14,1 Prozent) auf einem für deutsche Unternehmen immer noch vergleichsweise niedrigen Niveau.

Der nicht zahlungswirksame latente Steuerertrag betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 6,9 Mio Euro (i.Vj. 1,8 Mio Euro). Die Veränderung resultierte insbesondere aus dem Ansatz von zusätzlichen aktiven latenten Steuern auf inländische Verlustvorträge der JENOPTIK AG.

Jenoptik erwirtschaftete 2017 ein um 26,5 Prozent deutlich verbessertes **Ergebnis nach Steuern** von 72,7 Mio Euro (i.Vj. 57,5 Mio Euro). Das Ergebnis der Aktionäre lag mit 72,5 Mio Euro ebenfalls signifikant über dem Vorjahreswert von 57,4 Mio Euro. Das Ergebnis je Aktie (EPS) betrug damit 1,27 Euro (i.Vj. 1,00 Euro). Das Ergebnis nach Steuern der fortgeführten Geschäftsbereiche lag bei 72,5 Mio Euro (i.Vj. 53,9 Mio Euro), das **Ergebnis je Aktie** somit bei 1,27 Euro (i.Vj. 0,94 Euro).

Im Geschäftsjahr 2017 stieg der **Auftragseingang** um insgesamt 69,1 Mio Euro und erreichte mit 802,9 Mio Euro einen neuen Spitzenwert (i.Vj. 733,8 Mio Euro). Die Großaufträge zur Lieferung von 3D-Laseranlagen an die deutsche Automobilindustrie sowie zur Ausrüstung des Patriot-Raketenabwehrsystems und zur Modernisierung der Leopard-2-Panzer sind teilweise darin enthalten. Damit lag der Auftragseingang 2017 sowohl über dem Vorjahreswert als auch über dem Umsatzniveau. Der Anstieg im Auftragseingang ist im Wesentlichen auf eine stärkere Nachfrage aus dem Segment Optics & Life Science sowie aus Übergängen aus den Kontrakten, insbesondere im Segment Mobility, zurückzuführen. Die Book-to-Bill-Rate blieb vor diesem Hintergrund stabil bei 1,07 (i.Vj. 1,07). **T27 T30 G15**



für detaillierte
Informationen zum
Thema Steuern siehe
Anhang

65

Zusammengefasster
Lagebericht

Ausführliche
Informationen zum
Auftragseingang der
Segmente siehe
Segmentbericht

T26 ROCE (in Mio EUR)

	2017	2016
Langfristig unverzinsliches Vermögen	284,0	277,6
Kurzfristig unverzinsliches Vermögen	316,0	301,2
Unverzinsliches Fremdkapital	-171,4	-152,3
Durchschnittlich gebundenes Kapital	428,6	426,5
EBIT	77,8	66,2
ROCE (in Prozent)	18,2	15,6

T27 Auftragseingang (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	802,9	733,8	9,4
Optics & Life Science	295,5	236,6	24,9
Mobility	303,7	267,4	13,6
Defense & Civil Systems	206,2	231,6	-11,0
Sonstige	-2,4	-1,8	-33,2

Der **Auftragsbestand** zum Jahresende 2017 erhöhte sich auf 453,5 Mio Euro (31.12.2016: 405,2 Mio Euro). Von diesem Auftragsbestand werden 79 Prozent noch im laufenden Jahr zu Umsatz führen und sind in Verbindung mit der gut gefüllten Projekt-Pipeline eine solide Basis für das prognostizierte Wachstum im Geschäftsjahr 2018. **T28**

Darüber hinaus bestanden **Kontrakte** in Höhe von 87,6 Mio Euro (31.12.2016 160,9 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 Umbuchung in den Auftragseingang begründet. **T29**

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Der Zentralbereich Treasury der JENOPTIK AG plant und steuert den Bedarf und die Bereitstellung liquider Mittel innerhalb des Konzerns. Auf Basis einer mehrjährigen Finanzplanung und einer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung werden die finanzielle Flexibilität und die Zahlungsfähigkeit des Konzerns zu jeder Zeit gewährleistet.

Ein Cashpooling-System stellt zudem die Liquiditätsversorgung aller wesentlichen Gesellschaften in der Euro-Zone sicher und begrenzt deren Liquiditätsrisiko. Im Geschäftsjahr 2017 wurde die JENOPTIK Traffic Solutions UK Ltd. in das Cashpooling-System integriert. Für die Gesellschaften in Nordamerika verwaltet die JENOPTIK North America, Inc. den Cashpool, der die Liquidität aller wesentlichen amerikanischen Jenoptik-Gesellschaften bündelt.

Aufgrund der genannten Maßnahmen, des bestehenden Konsortialkredits, der ausgereichten Schuldscheindarlehen sowie des sukzessive gestiegenen Zahlungsmittelbestands war im abgelaufenen Geschäftsjahr die Liquiditätsversorgung des Konzerns zu jedem Zeitpunkt ausreichend sichergestellt.

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

T28 Auftragsbestand (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	453,5	405,2	11,9
Optics & Life Science	109,1	80,7	35,2
Mobility	144,7	108,3	33,7
Defense & Civil Systems	202,6	217,8	-7,0
Sonstige	-2,9	-1,6	-84,1

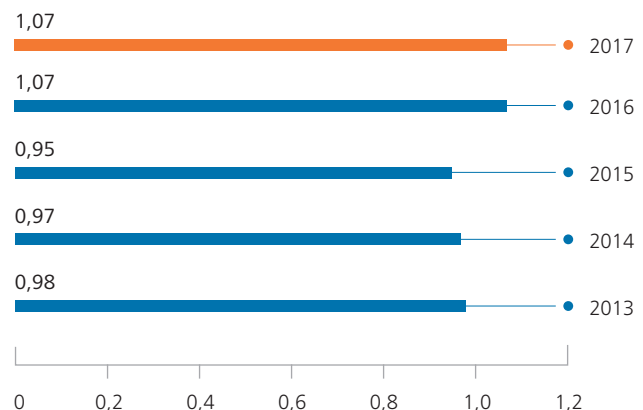
T29 Kontrakte (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	87,6	160,9	-45,6
Optics & Life Science	11,1	14,5	-23,1
Mobility	30,1	79,1	-61,9
Defense & Civil Systems	46,3	67,4	-31,3

T30 Book-to-Bill-Rate (in Prozent)

	2017	2016
Konzern	1,07	1,07
Optics & Life Science	1,14	1,07
Mobility	1,12	1,08
Defense & Civil Systems	0,94	1,06

G15 Entwicklung der Book-to-Bill-Rate (in Prozent)



66	Grundlagen des Konzerns
83	Wirtschaftsbericht
98	Segmentbericht
104	Lagebericht der Jenoptik AG
107	Nachtragsbericht
108	Risiko- & Chancenbericht
119	Prognosebericht

Kapitalstruktur und Finanzierungsanalyse

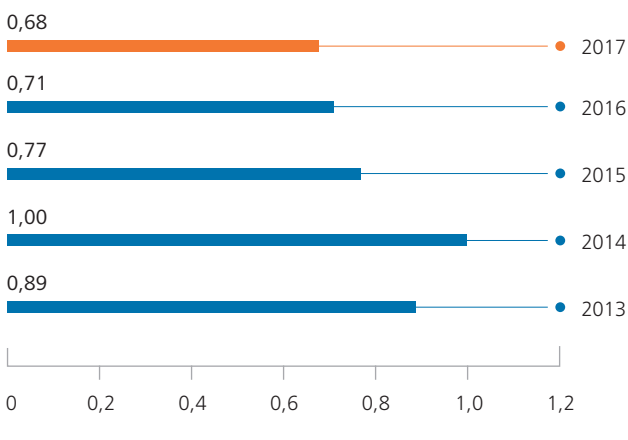
Mit einer sehr guten Eigenkapitalquote von 59,6 Prozent zum 31. Dezember 2017, den Schuldscheindarlehen sowie dem Konsortialkredit verfügt der Konzern über eine tragfähige Finanzierungsstruktur. Dies gibt dem Unternehmen den finanziellen Spielraum sowie die Flexibilität zur Umsetzung der mittel- bis langfristig ausgelegten internationalen Wachstumsstrategie, das heißt für die Finanzierung des künftigen organischen Wachstums und von Akquisitionen.

Die 2015 neu begebenen oder umgetauschten Schuldscheindarlehen mit einer Laufzeit von ursprünglich fünf bzw. sieben Jahren und einem Gesamtvolumen von 125,0 Mio Euro werden variabel bzw. fix verzinst. Damit sichert sich Jenoptik auch weiterhin eine Finanzierungsstruktur im mittel- bis langfristigen Bereich. Zudem kann das Unternehmen mit dem 2015 abgeschlossenen und nach der Ausübung von Verlängerungsoptionen bis 2022 gültigen Konsortialkreditvertrag über 230,0 Mio Euro eine Kreditlinie zu attraktiven Konditionen nutzen. Für die Schuldscheindarlehen und den Konsortialkredit wurden Financial Covenants vereinbart, die Jenoptik einhält.

Neben den Zahlungsmitteln von 132,3 Mio Euro und kurzfristigen Finanzanlagen von 64,6 Mio Euro kann der Konzern daher auf ein ungenutztes Volumen aus Rahmenkreditverträgen in Höhe von insgesamt 232,2 Mio Euro zurückgreifen. Somit stehen dem Unternehmen mehr als 400 Mio Euro für Maßnahmen zur Unternehmensentwicklung zur Verfügung.

2017 reduzierten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten des Konzerns auf 108,6 Mio Euro (31.12.2016: 120,5 Mio Euro).

G16 Verschuldungsgrad (in Prozent)



Der Bilanzposten enthielt fast ausschließlich Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 107,9 Mio Euro (31.12.2016: 120,4 Mio Euro). Der Rückgang war im Wesentlichen auf die Umgliederung einer Tranche der Schuldscheindarlehen in die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen. Ende 2017 betrug der Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten an den Finanzverbindlichkeiten von Jenoptik rund 85 Prozent (31.12.2016: 97 Prozent).

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen auf 19,3 Mio Euro (31.12.2016: 4,1 Mio Euro), unter anderem aufgrund der Aufnahme von Krediten für die Finanzierung des neuen Technologie-Campus in Rochester Hills, Michigan, sowie der Umgliederung einer Tranche der Schuldscheindarlehen.

Da sich das zum Jahresende 2017 ausgewiesene Eigenkapital im Vergleich zum Vorjahr um 53,6 Mio Euro erhöhte, das Fremdkapital aber nur um 22,5 Mio Euro stieg, verbesserte sich der Verschuldungsgrad erneut auf nunmehr 0,68 (31.12.2016: 0,71). Der Verschuldungsgrad wird als Verhältnis von Fremdkapital (359,2 Mio Euro) zu Eigenkapital (529,9 Mio Euro) definiert.

G16

Die Net-Cash-Position betrug zum Jahresende 177,5 Mio Euro (31.12.2016: 138,4 Mio Euro). Sie wird definiert als die Summe aus Zahlungsmitteln und kurzfristigen Finanzanlagen in Höhe von 196,9 Mio Euro (31.12.2016: 142,5 Mio Euro) abzüglich der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 19,3 Mio Euro.

Im gesamten Geschäftsjahr 2017 blieb der Jenoptik-Konzern nettoschuldenfrei. Dank eines starken Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit vor allem im 4. Quartal betrug die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2017 minus 69,0 Mio Euro (31.12.2016: minus 17,9 Mio Euro). Diese positive Entwicklung gelang trotz der Ausschüttung einer höheren Dividende von 14,3 Mio Euro (i.Vj. 12,6 Mio Euro), gestiegener Investitionen und der Auszahlungen für den Erwerb des US-amerikanischen Unternehmens Five Lakes Automation sowie des britischen Verkehrssicherheitsspezialisten ESSA Technology. T31

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.

Im Geschäftsjahr 2017 erfolgten Investitionen zur Unterstützung des weiteren Wachstums, unter anderem für den Neubau des Technologie-Campus am US-Standort Rochester Hills, Michigan, für neue Kundenaufträge im Bereich der Verkehrsüberwachung sowie im Fertigungsbereich für die technische Neuausstattung bzw. Kapazitätserweiterung der Fertigungsinfrastruktur an verschiedenen Standorten im In- und Ausland, vor allem im Segment Optics & Life Science. Investitionen wurden beispielsweise für optische und mikrooptische Präzisionskomponenten, in den Bereichen Healthcare und Messtechnik sowie bei Automatisierungslösungen für Lasersysteme vorgenommen. Insgesamt wandte der Konzern 37,9 Mio Euro (i.Vj. 27,5 Mio Euro) für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen auf. **T32**

Mit 33,8 Mio Euro floss erneut der größte Teil der Investitionen in die Sachanlagen (i.Vj. 24,5 Mio Euro).

Mit 4,2 Mio Euro überstiegen die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte das Niveau des Vorjahres (i.Vj. 3,0 Mio Euro). Sie erfolgten in die IT-Landschaft sowie weitere Konzernprojekte. Entwicklungsleistungen aus internen Projekten wurden im Berichtszeitraum in Höhe von 0,5 Mio Euro aktiviert (i.Vj. 0 Mio Euro). **T33**

Die planmäßigen Abschreibungen betrugen 28,7 Mio Euro (i.Vj. 27,6 Mio Euro). Wertminderungen und Wertaufholungen betrugen insgesamt minus 0,2 Mio Euro (i.Vj. minus 0,9 Mio Euro).

Die Abschreibungen auf Sachanlagen lagen nahezu unverändert bei 21,2 Mio Euro (i.Vj. 21,0 Mio Euro) und waren damit deutlich geringer als die Sachanlageinvestitionen.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 7,4 Mio Euro (i.Vj. 6,5 Mio Euro) und beinhalteten wie im Vorjahr in erster Linie Abschreibungen von Patenten, Warenzeichen und Software sowie im Rahmen von Unternehmenserwerben identifizierten immateriellen Vermögenswerten.

Liquiditätsanalyse

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte im Berichtsjahr 96,3 Mio Euro (i.Vj. 100,1 Mio Euro). Ein höheres Ergebnis vor Steuern und die Veränderung der Rückstellungen beeinflussten den Cashflow positiv. Die gestiegenen Auszahlungen für das Working Capital, insbesondere durch die Zunahme der Vorräte und Forderungen, hatten einen negativen Effekt auf



Für weitere Informationen zu den Investitionen auf Segmentebene siehe Segmentbericht ab Seite 98 bzw. für künftige Investitionsprojekte siehe Prognosebericht ab Seite 121

T31 Netto- und Bruttoverschuldung (in Mio EUR)

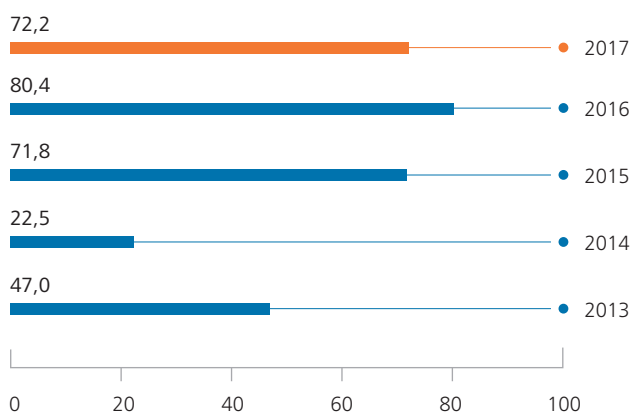
	2017	2016	2015	2014	2013
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	108,6	120,5	113,2	156,8	115,2
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19,3	4,1	14,9	5,1	1,2
Bruttoverschuldung	127,9	124,6	128,1	161,9	116,4
abzüglich Wertpapiere	64,6	50,5	0,4	0,3	0,7
abzüglich Zahlungsmittel	132,3	92,0	83,8	69,5	71,6
Nettoverschuldung	-69,0	-17,9	43,9	92,1	44,1

T32 Investitionen und Abschreibungen (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Investitionen	37,9	27,5	38,1
Immaterielle Vermögenswerte	4,2	3,0	39,2
Sachanlagen	33,8	24,5	38,0
Abschreibungen/Wertminderungen und -aufholungen	28,9	28,5	1,5
Immaterielle Vermögenswerte	7,4	6,5	12,5
Sachanlagen	21,4	21,8	-1,8
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	0,1	0,1	0,0

den operativen Cashflow. Die Veränderungen der Rückstellungen sind im Anhang unter Punkt „Sonstige Rückstellungen“ auf Seite 169 f. dargestellt. **T34**

G17 Free Cashflow (in Mio EUR)



Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** lag 2017 bei 42,2 Mio Euro (i. Vj. 71,3 Mio Euro). Den gestiegenen Auszahlungen für Investitionen standen vor allem höhere Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen im Zusammenhang mit dem Abgang der Anteile an einer ausländischen Minderheitsbeteiligung in den USA positiv gegenüber.

Der **Free Cashflow** ergibt sich aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuerzahlungen in Höhe von 105,1 Mio Euro (i. Vj. 109,2 Mio Euro) abzüglich der Ausgaben für operative Investitionstätigkeit in Höhe von 32,8 Mio Euro (i. Vj. 28,8 Mio Euro). Im Berichtszeitraum blieb der Free Cashflow mit 72,2 Mio Euro (i. Vj. 80,4 Mio Euro) vor allem aufgrund der höheren Ausgaben für den umsatzbedingten Anstieg des Working Capitals und der gestiegenen Investitionen unter dem Vorjahreswert, aber dennoch auf einem guten Niveau. **G17**

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2017 minus 12,9 Mio Euro (i. Vj. minus 20,7 Mio Euro) und wurde unter anderem beeinflusst durch die Zahlung einer höheren Dividende von 14,3 Mio Euro (i. Vj. 12,6 Mio Euro) und gesunkene Auszahlungen für die Tilgung von Anleihen und Krediten von minus 3,6 Mio Euro (i. Vj. minus 11,5 Mio Euro).

T33 Investitionen nach Segmenten – Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Konzern	37,9	27,5	38,1
Optics & Life Science	11,3	6,0	88,4
Mobility	17,5	13,8	26,2
Defense & Civil Systems	4,5	4,1	8,7
Sonstige	4,7	3,5	34,2

T34 Cashflow (in Mio EUR)

	2017	2016	2015	2014	2013
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	96,3	100,1	85,1	46,3	60,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-42,2	-71,3	-7,2	-37,6	-16,4
Cashflow aus laufender Finanzierungstätigkeit	-12,9	-20,7	-66,5	-13,8	-19,1
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	41,3	8,0	11,4	-5,0	25,1
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-0,9	0,1	2,9	2,9	1,1
Veränderung des Finanzmittelfonds	40,3	8,1	14,3	-2,1	26,2
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	132,3	92,0	83,8	69,5	71,6

Vermögenslage

Im Vergleich zum Jahresende 2016 erhöhte sich die **Bilanzsumme** des Jenoptik-Konzerns zum 31. Dezember 2017 auf 889,1 Mio Euro (31.12.2016: 813,1 Mio Euro). Der Anstieg um 76,1 Mio Euro ist hauptsächlich auf die Zunahme der kurzfristigen Finanzanlagen und der Zahlungsmittel auf der Aktivseite sowie auf die Erhöhung der Passivposten wie Eigenkapital, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen. Dagegen war insbesondere bei den Finanzanlagen und den langfristigen Finanzverbindlichkeiten ein Rückgang zu verzeichnen.

Die **langfristigen Vermögenswerte** legten insgesamt nur leicht auf 376,2 Mio Euro zu (31.12.2016: 371,9 Mio Euro). Die größte Veränderung war hier bei den Finanzanlagen zu verzeichnen. Diese reduzierten sich infolge des Abgangs der Anteile an einer ausländischen Minderheitsbeteiligung in den USA auf 4,4 Mio Euro (31.12.2016: 19,0 Mio Euro). Dagegen stiegen die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen hauptsächlich

bedingt durch Unternehmenszukäufe und höhere Investitionen in Sachanlagen. Infolge der Akquisitionen erhöhte sich auch der Posten Geschäfts- oder Firmenwert auf 101,4 Mio Euro (31.12.2016: 94,3 Mio Euro). Er blieb damit der größte in den immateriellen Vermögenswerten enthaltene Posten. Die Sachanlagen stiegen auf 164,7 Mio Euro (31.12.2016: 157,9 Mio Euro). Insbesondere der Neubau in Rochester Hills, Michigan, trug dazu bei. Aufgrund der Aktivierung weiterer latenter Steuern auf Verlustvorträge stiegen die aktiven latenten Steuern im Berichtsjahr auf 78,9 Mio Euro (i.Vj. 74,2 Mio Euro).

Bei den übrigen Positionen der langfristigen Vermögenswerte gab es nur geringere Veränderungen. **T35**

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** legten im abgelaufenen Geschäftsjahr um 71,7 Mio Euro auf 512,9 Mio Euro zu (31.12.2016: 441,2 Mio Euro). Im Zuge der geplanten Geschäftsausweitung und um die Lieferfähigkeit zu Beginn des neuen Geschäftsjahres gewährleisten zu können, wurde der Lagerbestand aufgebaut. Die Vorräte stiegen demzufolge am Jahres-

T35 Zusammensetzung der langfristigen Vermögenswerte (in Mio EUR und in Prozent vom Gesamtwert an langfristigen Vermögenswerten)

	2017		2016		Veränderung in %
Immaterielles Vermögen	120,9	32,1 %	111,4	29,9 %	8,6
Sachanlagen inklusive als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	169,1	44,9 %	162,3	43,6 %	4,2
Finanzanlagen	4,4	1,2 %	19,0	5,1 %	-76,8
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0,0 %	1,9	0,5 %	-100,0
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	2,3	0,6 %	1,9	0,5 %	20,4
Sonstige langfristige nichtfinanzielle Vermögenswerte	0,6	0,2 %	1,1	0,3 %	-47,1
Latente Steuern	78,9	21,0 %	74,2	20,0 %	6,3
Gesamt	376,2	100,0 %	371,9	100,0 %	1,2

T36 Bestandteile des Working Capitals (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Vorräte	168,6	159,3	5,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte sowie aus Fertigungsaufträgen	135,8	129,0	5,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten sowie aus Fertigungsaufträgen	61,5	49,0	25,6
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	28,2	29,5	-4,4
Gesamt	214,8	209,9	2,3

ende auf 168,6 Mio Euro (31.12.2016: 159,3 Mio Euro). Ebenfalls bedingt durch den guten Umsatz zum Jahresende erhöhten sich auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen leicht von 129,8 Mio Euro Ende 2016 auf 136,0 Mio Euro. Der Anstieg der Geldanlagen mit kurzer Laufzeit hatte eine Zunahme der kurzfristigen Finanzanlagen von 50,5 Mio Euro auf 64,6 Mio Euro zur Folge. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen auf 132,3 Mio Euro (31.12.2016: 92,0 Mio Euro), was vor allem auf den positiven operativen Cashflow und den Zahlungseingang aus dem zuvor genannten Abgang der Anteile an einer ausländischen Minderheitsbeteiligung zurückzuführen ist.

Infolge des Umsatzwachstums stieg das **Working Capital** in absoluten Zahlen und betrug Ende Dezember 214,8 Mio Euro (31.12.2016: 209,9 Mio Euro), was vor allem auf den Aufbau der Vorräte und Forderungen zurückzuführen ist. Trotz der absoluten Erhöhung gelang es, die Working-Capital-Quote, das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz, infolge eines aktiven Working-Capital-Managements auf 28,7 Prozent weiter zu senken (31.12.2016: 30,7 Prozent). **T36**

Das Ende Dezember 2017 ausgewiesene Ergebnis nach Steuern, gemindert um die ausgezahlte Dividende, die Effekte aus der erstmaligen Konsolidierung der Jenoptik India, die Währungseinflüsse aus der Umrechnung konsolidierter Abschlüsse sowie die erfolgsneutral erfassten Effekte aus der Bewertung von Cashflow Hedges und der Pensionsverpflichtungen, führten zu einem Anstieg des **Eigenkapitals** inklusive der nicht beherrschenden Anteile um 53,6 Mio Euro auf 529,9 Mio Euro (31.12.2016: 476,4 Mio Euro). Trotz des Anstiegs

der Bilanzsumme verbesserte sich dadurch auch die **Eigenkapitalquote**, das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme, weiter auf 59,6 Prozent (31.12.2016: 58,6 Prozent). **G18**

Ende 2017 reduzierten sich die **langfristigen Schulden** auf 162,1 Mio Euro (31.12.2016: 175,4 Mio Euro). Wesentliche Ursache waren die um 11,9 Mio Euro auf 108,6 Mio Euro gesunkenen langfristigen Finanzverbindlichkeiten, vor allem infolge der Umgliederung einer Tranche der Schuldscheindarlehen in die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten (31.12.2016: 120,5 Mio Euro). Wichtiger Bestandteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten sind die Schuldscheindarlehen mit einem Gesamtvolumen von 103 Mio Euro. Auch die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gingen zurück. Ein wesentlicher Grund dafür waren Umgliederungen in die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten aufgrund der Fälligkeit der Verpflichtungen.

Die **kurzfristigen Schulden** stiegen auf 197,1 Mio Euro (31.12.2016: 161,3 Mio Euro). Mit Ausnahme der sonstigen kurzfristigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten zeigten alle Posten einen Anstieg. Unter anderem durch die Auszahlung an einen ehemaligen Vorstand im Zusammenhang mit der Beendigung seines Vertrages sanken diese auf 47,3 Mio Euro (31.12.2016: 53,6 Mio Euro). Zum Jahresende 2017 enthielt der Bilanzposten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 61,7 Mio Euro (31.12.2016: 48,4 Mio Euro) insbesondere aufgrund der umsatzbedingt höheren Verpflichtungen gegenüber Dritten. Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen stiegen auf 51,2 Mio Euro (31.12.2016: 46,2 Mio Euro), unter anderem infolge höherer Personalarückstellungen und Garantieverpflichtungen. **T37 T38**

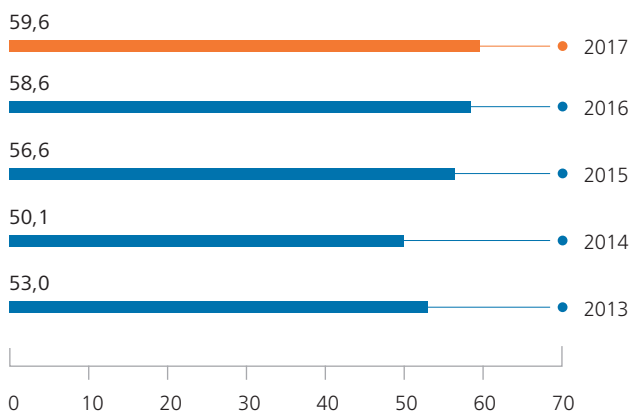
Unternehmenskäufe und -verkäufe: Im Januar erwarb der Jenoptik-Konzern alle Anteile am britischen Unternehmen ESSA Technology (Domestic and Commercial Security Limited). Das Unternehmen wurde in das Jenoptik-Segment Mobility integriert.

Im August 2017 übernahm der Jenoptik-Konzern 100 Prozent der Anteile an dem US-amerikanischen Unternehmen Five Lakes Automation LLC, das ebenfalls dem Segment Mobility zugeordnet wurde.

Weitere Informationen zum Erwerb der beiden Unternehmen finden Sie im Segmentbericht auf Seite 101 und im Anhang ab Seite 138 ff.

Weitere Unternehmenskäufe und -verkäufe fanden 2017 nicht statt.

G18 Eigenkapitalquote (in Prozent)



Nichtbilanzielle Werte und Verpflichtungen



Weitere Informationen zur Marke siehe Nichtfinanzieller Bericht ab Seite 63

Der Wert der **Marke Jenoptik** zählt zu den wesentlichen nicht bilanzierten Werten. In dem hochspezialisierten, von einer Vielzahl von kleineren Unternehmen geprägten Photonik-Markt wird Jenoptik als großer Anbieter wahrgenommen. Unsere Markenwahrnehmung soll in den kommenden Jahren vor allem international weiter steigen; wir arbeiten ab 2018 aktiv an der Markenpositionierung, um diese weiter zu schärfen.

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 verbleibende Verlustvorträge werden für körperschaftsteuerliche Zwecke in Höhe von 105,0 Mio Euro (i.Vj. 172,7 Mio Euro) und für gewerbsteuerliche Zwecke in Höhe von 267,9 Mio Euro (i.Vj. 330,9 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 6,2 Mio Euro (i.Vj. 9,4 Mio Euro) keine aktiven latenten Steuern angesetzt.

Jenoptik nutzt keine **außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente für die Finanz- und Vermögenslage**, wie zum Beispiel Forderungsverkäufe oder Asset-Backed-Securities. Bezüglich des operativen Leasings verweisen wir auf den Konzernanhang ab Seite 159.

Informationen zu den **Eventualforderungen und -verbindlichkeiten** befinden sich im Konzernanhang ab Seite 184.

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 125,7 Mio Euro (i.Vj. 138,6 Mio Euro). Weitere Angaben dazu sind im Vergütungsbericht ab Seite 45 sowie bei den Übernahmerechtlichen Angaben ab Seite 41 zu finden.

T37 Finanzverbindlichkeiten nach Fälligkeiten (in Mio EUR)

	bis 1 Jahr		1 bis 5 Jahre		über 5 Jahre		31.12.2016	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	19,2	4,1	107,9	44,8	0,0	75,6	127,0	124,5
Verbindlichkeiten aus Finance Lease	0,2	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,9	0,1
Gesamt	19,3	4,1	108,6	44,9	0,0	75,6	127,9	124,6

T38 Bestandteile verzinslicher Verbindlichkeiten (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Kurzfristig	19,3	4,1	368,3
Kreditverbindlichkeiten	19,2	4,1	368,6
Langfristig	108,6	120,5	-9,9
Kreditverbindlichkeiten	107,9	120,4	-10,4
Finance-Lease-Verbindlichkeiten	0,7	0,0	1.427,7

Gesamtaussage des Vorstands zur Entwicklung des Geschäftsverlaufs

Im Geschäftsjahr 2017 konnte Jenoptik den erfolgreichen Wachstumskurs weiter fortsetzen und bei Umsatz und Ergebnis neue Bestmarken erzielen. Zum Umsatzanstieg trugen alle drei Segmente bei. Getragen wurde diese sehr gute Entwicklung insbesondere von einer hohen Nachfrage aus der Halbleiter-ausrüstungsindustrie und nach Verkehrssicherheitstechnik sowie regional von einem starken Wachstum in den USA. Dank eines profitableren Umsatzmixes, aber auch eines aktiven Kostenmanagements gelang es uns, das EBIT überdurchschnittlich zu steigern.

Einen guten Anstieg erreichten wir auch beim Auftragseingang und den Auftragsbeständen. Damit haben wir eine solide Grundlage für das weitere profitable Wachstum des Konzerns geschaffen.

Durch eine sehr gute Ertragskraft und damit starke Cashflows waren wir in der Lage, nicht nur unser operatives Geschäft, sondern auch umfangreichere Investitionen sowie Akquisitionen im Rahmen des externen Wachstums zu finanzieren. Der Free Cashflow konnte trotz deutlich gestiegener Investitionen und höherer Ausgaben für das Working Capital ein starkes Niveau halten. Während des gesamten Jahres blieb der Konzern netto-schuldenfrei. Die Eigenkapitalquote haben wir erneut gesteigert. Unsere Bilanzsumme sowie weitere Finanz- und Bilanzkenn-zahlen konnten wir verbessern.

Der Vorstand war mit der Geschäftsentwicklung insgesamt sehr zufrieden.

Segmentbericht

Das Angebotsspektrum sowie die Wettbewerbspositionen der Segmente werden im Kapitel Geschäftsmodell des Konzerns ab Seite 68 näher erläutert.

Informationen zu den jeweiligen Märkten finden Sie im Branchenbericht ab Seite 83 und zur zukünftigen Entwicklung im Prognosebericht ab Seite 119.

Segment Optics & Life Science

Im Geschäftsjahr 2017 baute der Jenoptik-Konzern im Segment Optics & Life Science seine Position als einer der führenden Anbieter von photonischen Systemlösungen weiter aus. Die Zusammenarbeit mit zahlreichen internationalen Marktführern als Entwicklungs- und Produktionspartner konnte intensiviert und weitere Schlüsselkunden gewonnen werden. Das Segment erhöhte zudem die Wertschöpfung im Lithographie-Bereich und verzeichnete erneut wesentliche Fortschritte bei integrierten Lösungen für die Halbleiterfertigung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde beispielsweise das Angebot an hocheffizienten und innovativen mikrooptischen Lösungen insbesondere für die Lasermaterialbearbeitung erfolgreich erweitert. Die Märkte Medizintechnik & Life Science sowie Informations- und

Kommunikationstechnologien (ICT) standen ebenfalls im Fokus. Durch eine verbesserte Marktbearbeitung und den Produktionsstart von neuen optischen Produkten wurde die Internationalisierung in den strategisch relevanten Wachstumsregionen Amerika sowie Asien/Pazifik 2017 erfolgreich fortgeführt. **T39**

Das Segment Optics & Life Science verzeichnete im abgelaufenen Geschäftsjahr einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord. Der **Umsatz** stieg um 17,1 Prozent auf 259,4 Mio Euro (i.Vj. 221,5 Mio Euro). Dabei profitierte das Segment insbesondere von einer anhaltend hohen Nachfrage der Halbleiterausstattungsindustrie sowie einer deutlich positiven Entwicklung im Bereich Healthcare & Industry. Insgesamt wurden 2017 rund 79 Prozent des Segmentumsatzes im Ausland erzielt (i.Vj. 79 Prozent). Die Region Europa stellte hierbei unverändert den größten Anteil gefolgt von Amerika sowie Asien/Pazifik.

Das Segment erzielte ein **EBIT** von 50,5 Mio Euro (i.Vj. 33,4 Mio Euro). Das Betriebsergebnis verbesserte sich damit um 51,1 Prozent, vor allem aufgrund der oben genannten Gründe. Die EBIT-Marge stieg signifikant auf 19,5 Prozent (i.Vj. 15,1 Prozent). Auch das **Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Abschreibungen (EBITDA)** legte deutlich um 40,7 Prozent auf 58,7 Mio Euro zu (i.Vj. 41,7 Mio Euro).

T39 Segment Optics & Life Science auf einen Blick (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Umsatz	259,4	221,5	17,1
EBITDA	58,7	41,7	40,7
EBITDA-Marge in %	22,6	18,8	
EBIT	50,5	33,4	51,1
EBIT-Marge in %	19,5	15,1	
Investitionen	11,3	6,0	88,4
Free Cashflow	47,5	34,6	37,3
Auftragseingang	295,5	236,6	24,9
Auftragsbestand	109,1	80,7	35,2
Kontrakte	11,1	14,5	-23,1
Mitarbeiter	1.149	1.123	2,3

66	Grundlagen des Konzerns
83	Wirtschaftsbericht
98	Segmentbericht
104	Lagebericht der Jenoptik AG
107	Nachtragsbericht
108	Risiko- & Chancenbericht
119	Prognosebericht

Der **Auftragseingang** übertraf mit 295,5 Mio Euro das hohe Vorjahresniveau (i. Vj. 236,6 Mio Euro) um 24,9 Prozent und war im abgelaufenen Berichtsjahr insbesondere von einer höheren Nachfrage in den Bereichen Mikrooptik und Healthcare geprägt, eine wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Geschäftsverlauf. Da der Auftragseingang stärker als der Umsatz stieg, verbesserte sich auch die Book-to-Bill-Rate auf 1,14 (i. Vj. 1,07).

Der **Auftragsbestand** erhöhte sich zum Jahresende um 28,4 Mio Euro auf 109,1 Mio Euro (31.12.2016: 80,7 Mio Euro) und bildet damit eine gute Basis für das neue Geschäftsjahr. Darüber hinaus verfügte das Segment über zusätzliche **Kontrakte** in Höhe von 11,1 Mio Euro (31.12.2016: 14,5 Mio Euro).

Mit einem **Free Cashflow** von 47,5 Mio Euro (vor Zinsen und Ertragsteuern) konnte das Segment trotz höherer Investitionen das gute Vorjahresniveau deutlich übertreffen (i. Vj. 34,6 Mio Euro). Dies war hauptsächlich auf die positive Ergebnisentwicklung zurückzuführen. Das Working Capital des Segmentes lag mit 55,8 Mio Euro trotz Umsatzsteigerung leicht unter dem Vorjahresniveau (i. Vj. 56,6 Mio Euro).

Das Segment Optics & Life Science beschäftigte zum 31. Dezember 2017 insgesamt 1.149 **Mitarbeiter** und damit 26 Personen mehr als im Vorjahr. Ende 2017 standen 28 Menschen in einem Ausbildungsverhältnis.

Die F+E-Kosten lagen 2017 bei 13,4 Mio Euro (i. Vj. 14,3 Mio Euro). Einschließlich der Entwicklungsleistungen im Kundenauftrag belief sich die **F+E-Leistung** des Segmentes auf 21,1 Mio Euro und lag damit annähernd auf Vorjahresniveau (i. Vj. 21,9 Mio Euro). Der Anteil der Gesamtaufwendungen für F+E am Segmentumsatz betrug 8,1 Prozent (i. Vj. 9,9 Prozent). 

Die **Investitionen** in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte des Segmentes erhöhten sich deutlich auf 11,3 Mio Euro (i. Vj. 6,0 Mio Euro). Ihnen standen Abschreibungen in Höhe von 8,0 Mio Euro gegenüber (i. Vj. 8,2 Mio Euro). Investitions-

schwerpunkte im Geschäftsjahr 2017 betrafen den technologischen Ausbau und die Erweiterung der Fertigungskapazitäten für optische und mikrooptische Präzisionskomponenten an den Standorten Jupiter (Florida, USA), Huntsville (Alabama, USA) sowie Jena. Im Bereich Healthcare & Industry wurde 2017 verstärkt in Entwicklungsprojekte im Bereich Imaging investiert.

Produktion und Organisation. Durch eine 2017 gestartete Qualitätsinitiative mit Fokus auf interne Kunden- und Lieferantenbeziehungen konnte im Bereich Optik die Entwicklungsqualität weiter verbessert werden. Der Aufbau von Supplier-Development-Teams erzielte in der Kooperation mit Lieferanten nachweisbare Erfolge bezüglich Kapazitäts- und Kompetenzaufbau. Durch die Weiterentwicklung der Fertigungskompetenz im Rahmen einer WorkCell-Struktur wurden kundenspezifische Planungsprozesse stärker mit den internen Prozessen verzahnt. Im Ergebnis verkürzten sich Durchlaufzeiten und die Anzahl der Liege- und Wartezeiten wurde weiter verringert. Die erarbeiteten Organisationskonzepte werden 2018 weiter ausgerollt.

Im Bereich Industry wurde die organisatorische und operative Weiterentwicklung gestartet. Die Strukturen im Healthcare-Bereich in den USA wurden ebenfalls neu ausgerichtet und insbesondere die Vertriebsorganisation an die Marktgegebenheiten angepasst. Im Silicon Valley an der Westküste eröffnete Jenoptik ein neues Applikationszentrum, um in räumlicher Nähe unsere Kunden im Bereich Life Science bei der Umsetzung von Innovationszielen zu unterstützen und durch die erweiterte internationale Präsenz das Wachstum in den USA zu beschleunigen.

Asien/Pazifik ist neben Amerika wichtigster Zielmarkt für die Internationalisierung und das weitere Wachstum von Jenoptik. Deshalb hat das Segment in der Region Asien/Pazifik im abgeschlossenen Berichtsjahr unter anderem die Vertriebsinfrastruktur weiter optimiert. Im Fokus der Aktivitäten stand die strategische Entwicklung im Bereich Medizintechnik. Der asiatische Markt für Medizintechnik und Life Science soll im laufenden Jahr weiter analysiert und neue Leitkunden gewonnen werden.



Für weitere Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung

Segment Mobility

Das Segment Mobility konnte 2017 seine Position als einer der führenden Anbieter von hochpräzisen, automatisierten Messsystemen und Lösungen für die Lasermaterialbearbeitung für die Automobilindustrie weiter stärken. Durch die Akquisition von Five Lakes Automation kann Jenoptik nun nicht nur „Stand-alone“-Lasieranlagen, sondern komplette Prozesslösungen aus einer Hand anbieten. Ein wichtiger Schritt hin zu einem integrierten Lösungsanbieter für öffentliche Sicherheit und künftige „Smart Cities“ gelang mit der Akquisition des britischen Unternehmens ESSA Technology.

Der Umsatz des Segmentes Mobility legte 2017 um 9,0 Prozent auf 270,1 Mio Euro (i. Vj. 247,7 Mio Euro) zu. Sowohl die Lösungen für die Automobilindustrie als auch Systeme für Verkehrssicherheitstechnik verzeichneten eine höhere Nachfrage. Da der Umsatzbeitrag der beiden Akquisitionen ESSA und Five Lakes Automation zusammen nur im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich lag, wurde der Anstieg im Wesentlichen organisch erzielt. Mit rund 72 Prozent generierte das Segment auch 2017 den Großteil seiner Umsätze im Ausland (i. Vj. rund 74 Prozent). In den USA, im asiatisch-pazifischen Raum und in Deutschland legten die Erlöse zu. T40

Das Segment-EBIT lag mit 18,5 Mio Euro unter dem Niveau des Vorjahres (i. Vj. 24,4 Mio Euro), vor allem aufgrund einmaliger Effekte für ein Projekt im Bereich der Verkehrssicherheit und der PPA-Effekte aus den beiden genannten Unternehmenskäufen von in Summe rund 9,4 Mio Euro. Die EBIT-Marge fiel daher mit 6,9 Prozent deutlich schwächer aus als im Vorjahr (i. Vj. 9,9 Prozent). Das EBITDA verringerte sich um 13,7 Prozent auf 27,9 Mio Euro (i. Vj. 32,3 Mio Euro).

Der Auftragseingang des Segmentes stieg 2017 um 13,6 Prozent auf 303,7 Mio Euro (i. Vj. 267,4 Mio Euro). Der Zuwachs wurde im Bereich Traffic Solutions erzielt; hier wurden aufgrund von Produktions- und Lieferfreigaben auch Kontrakte in den Auftragseingang gebucht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhielt das Segment unter anderem Aufträge zur Lieferung von 3D-Lasieranlagen an führende deutsche Automobilhersteller und Zulieferunternehmen. Diese hocheffizienten roboterbasierten 3D-Laserbearbeitungsanlagen werden zum Beispiel für den Konturbeschnitt sogenannter Strukturbauteile auch für Elektroautos kommender Generationen eingesetzt. Der Auftrags-eingang des Segmentes übertraf im Berichtsjahr das Umsatz-niveau, sodass sich die Book-to-Bill-Rate auf 1,12 verbesserte (i. Vj. 1,08).

T40 Segment Mobility auf einen Blick (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Umsatz	270,1	247,7	9,0
EBITDA	27,9	32,3	-13,7
EBITDA-Marge in %	10,3	13,0	
EBIT	18,5	24,4	-24,2
EBIT-Marge in %	6,9	9,9	
Investitionen	17,5	13,8	26,2
Free Cashflow	10,1	14,5	-30,3
Auftragseingang	303,7	267,4	13,6
Auftragsbestand	144,7	108,3	33,7
Kontrakte	30,1	79,1	-61,9
Mitarbeiter	1.326	1.229	7,9

66	Grundlagen des Konzerns
83	Wirtschaftsbericht
98	Segmentbericht
104	Lagebericht der Jenoptik AG
107	Nachtragsbericht
108	Risiko- & Chancenbericht
119	Prognosebericht

Der **Auftragsbestand** erhöhte sich zum Jahresende 2017 um 33,7 Prozent auf 144,7 Mio Euro (31.12.2016: 108,3 Mio Euro). Der Bestand an **Kontrakten** sank aufgrund der genannten Umbuchungen in den Auftragseingang deutlich auf 30,1 Mio Euro (31.12.2016: 79,1 Mio Euro).

Der **Free Cashflow** (vor Zinsen und Ertragsteuern) des Segmentes reduzierte sich auf 10,1 Mio Euro (i. Vj. 14,5 Mio Euro). Im Wesentlichen ist diese Entwicklung auf die getätigten Investitionen und das geringere Ergebnis zurückzuführen. Das Working Capital im Segment stieg auf 68,9 Mio Euro (i. Vj. 64,7 Mio Euro), vor allem aufgrund höherer Vorräte, die in Vorbereitung auf die Umsätze im neuen Geschäftsjahr aufgebaut wurden.

Aufgrund der Akquisitionen waren zum 31. Dezember 2017 mit 1.326 Personen mehr **Mitarbeiter** im Segment Mobility beschäftigt als ein Jahr zuvor (31.12.2016: 1.229 Mitarbeiter). Zum Stichtag befanden sich insgesamt 22 Menschen in Ausbildung (31.12.2016: 25 Auszubildende).

Die **F+E-Leistung** des Segmentes stieg auf 30,0 Mio Euro (i. Vj. 24,5 Mio Euro). Darin enthalten sind Entwicklungen im Kundenauftrag in Höhe von 13,5 Mio Euro (i. Vj. 4,2 Mio Euro). Der Anstieg war insbesondere auf ein Projekt im Bereich Traffic Solutions zurückzuführen. Die F+E-Kosten beliefen sich auf 16,4 Mio Euro (i. Vj. 20,3 Mio Euro). Der Anteil der F+E-Leistung am Gesamtumsatz betrug 2017 im Segment Mobility 11,1 Prozent (i. Vj. 9,9 Prozent). 

Die **Investitionen** des Segmentes in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erhöhten sich auf insgesamt 17,5 Mio Euro (i. Vj. 13,8 Mio Euro). Das um 26,2 Prozent gestiegene Investitionsvolumen resultierte zum einen aus selbsterstellten Anlagen, die Jenoptik im Rahmen eines kanadischen Verkehrssicherheitsprojektes betreibt. Zum anderen investierte der Konzern in einen neuen Technologie-Campus am US-Standort Rochester Hills, Michigan. Die Fertigstellung und der Einzug in

das neue Firmengebäude erfolgten planmäßig im 2. Quartal 2017. Den Investitionen standen Abschreibungen und Wertminderungen in Höhe von 9,3 Mio Euro gegenüber (i. Vj. 7,9 Mio Euro).

Im Januar 2017 hat sich Jenoptik durch die Akquisition von ESSA Technology im Bereich öffentliche Sicherheit verstärkt. Das Unternehmen mit Sitz im englischen Saltash ist Spezialist für Software zur Verkehrsüberwachung und für das dazugehörige Back-Office, vor allem zur polizeilichen automatischen Kennzeichenerfassung. Mit diesem Erwerb verstärkt Jenoptik nicht nur das bestehende Produktspektrum im Bereich der Verkehrstechnik, sondern setzt zudem einen weiteren wichtigen Schritt in der Entwicklung hin zum integrierten Lösungsanbieter für öffentliche Sicherheit und künftige sogenannte Smart Cities.

Im August 2017 hat Jenoptik die Akquisition des US-amerikanischen Unternehmens Five Lakes Automation abgeschlossen. Mit dieser Übernahme sichert sich Jenoptik wesentliches Know-how bei der Prozessautomation für die Metall- und Kunststoffbearbeitung. Jenoptik bietet damit nicht mehr nur einzelne Anlagen für die Laserbearbeitung an, sondern kann mit dem Know-how von Five Lakes Automation künftig automatisierte Produktionslinien komplett aus einer Hand liefern. Geplant ist, die Aktivitäten auf dem Gebiet automatisierter Produktionsprozesse in der Automobilindustrie mit dem Laseranlagen-geschäft von Jenoptik zusammenzuführen. Durch diese Kombination erschließt sich Jenoptik neue Wachstumspotenziale im US-Markt.

Produktion und Organisation. Im Bereich Automotive wurde 2017 die Service-Organisation neu strukturiert und als eigenständige Geschäftseinheit etabliert. Zudem begann die Produktion von optischer Wellenmesstechnik in China. Um das globale Geschäft im Bereich Traffic Solutions noch besser zu unterstützen, wurden hier die regionalen Strukturen und damit die regionale Verantwortung weiter gestärkt.



Für weitere Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung

Segment Defense & Civil Systems

Das Segment Defense & Civil Systems hat sich 2017 weiter als Partner für Systemhäuser und Kunden mit Bedarf an individuellen Lösungen etabliert und zahlreiche neue Produkte am Markt vorgestellt. Es arbeitete im abgeschlossenen Geschäftsjahr konsequent weiter am Ausbau der internationalen Vertriebs- und Servicestrukturen, insbesondere in Nordamerika, sowie am Technologie- bzw. Know-how-Transfer in Richtung der zivilen Bereiche.

Der **Umsatz** blieb mit 219,3 Mio Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu stabil (i.Vj. 218,3 Mio Euro), obwohl das Vorjahr durch die Abarbeitung von Großaufträgen besonders umsatzstark war. Mit etwa 57 Prozent stieg der Anteil des Auslandsumsatzes deutlich (i.Vj. 47 Prozent), fiel jedoch im Vergleich zu den anderen beiden Segmenten immer noch geringer aus. Einen signifikanten Zuwachs verzeichnete das Segment in Amerika, insbesondere durch die Aufträge für das Patriot-Raketenabwehrsystem. In Deutschland dagegen war der Umsatz mit 93,8 Mio Euro projektbezogen geringer als im Vorjahr (i.Vj. 116,5 Mio Euro). Dennoch wird ein wesentlicher Teil der Produkte nach wie vor an deutsche Abnehmer verkauft, deren Endkunden jedoch zum großen Teil im internationalen Absatz-

markt tätig sind. Weiteres Wachstum soll vor allem durch den Ausbau des direkten Auslandsanteils erzielt werden. **T41**

Auch das **Segment-EBIT** lag mit 19,2 Mio Euro auf dem Vorjahresniveau (i.Vj. 19,1 Mio Euro). Damit konnte die Marge trotz gestiegener Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gehalten werden. Die EBIT-Marge des Segmentes blieb mit 8,7 Prozent dementsprechend ebenfalls fast konstant (i.Vj. 8,8 Prozent). Das EBITDA belief sich wie im Vorjahr auf 23,8 Mio Euro.

Das Segment Defense & Civil Systems meldete im kumulierten Berichtszeitraum verschiedene internationale Großprojekte, die entweder direkt im Auftragseingang oder in den Kontrakten erfasst wurden. So verzeichnete Jenoptik beispielsweise einen Folgeauftrag im Rahmen des polnischen Modernisierungsprogramms für Leopard-2-Panzer. Dazu gehört unter anderem die Lieferung von Hilfsstromaggregaten im Wert von rund 11 Mio Euro. Rheinmetall gab im Berichtsjahr Wärmebildgeräte vom Typ NYXUS BIRD im Wert von rund 5 Mio Euro in Auftrag. Jenoptik wird sich darüber hinaus an der Modernisierung des Panzers Leopard 2 für die Bundeswehr beteiligen. Hier wird das Segment digitale elektrische Turm-/Waffen-Stabilisierungsanlagen im Gesamtwert von mehr als 12 Mio Euro liefern.

T41 Segment Defense & Civil Systems auf einen Blick (in Mio EUR)

	2017	2016	Veränderung in %
Umsatz	219,3	218,3	0,5
EBITDA	23,8	23,8	0,4
EBITDA-Marge in %	10,9	10,9	
EBIT	19,2	19,1	0,3
EBIT-Marge in %	8,7	8,8	
Investitionen	4,5	4,1	8,7
Free Cashflow	22,3	33,5	-33,6
Auftragseingang	206,2	231,6	-11,0
Auftragsbestand	202,6	217,8	-7,0
Kontrakte	46,3	67,4	-31,3
Mitarbeiter	897	881	1,8

Der **Auftragseingang** des Segmentes lag 2017 dennoch mit 206,2 Mio Euro um 11,0 Prozent unter dem aufgrund mehrerer Großprojekte erhöhten Niveau des Vorjahres (i.Vj. 231,6 Mio Euro). Die **Book-to-Bill-Rate** im Segment reduzierte sich erwartungsgemäß deutlich auf 0,94 (i.Vj. 1,06).

Der **Auftragsbestand** erreichte zum 31. Dezember 2017 202,6 Mio Euro (31.12.2016: 217,8 Mio Euro). Des Weiteren verfügte das Segment über **Kontrakte** in Höhe von 46,3 Mio Euro (31.12.2016: 67,4 Mio Euro).

Mit insgesamt 897 **Mitarbeitern** ist die Zahl der Ende Dezember beschäftigten Personen im Segment Defense & Civil Systems leicht gestiegen (31.12.2016: 881 Mitarbeiter). Zum Jahresende standen insgesamt 59 Menschen in einem Auszubildendenverhältnis (31.12.2016: 60 Auszubildende).

2017 erhöhte sich die **F+E-Leistung** des Segmentes auf 14,9 Mio Euro (i.Vj. 10,6 Mio Euro). Höhere Aufwendungen resultierten insbesondere aus Projekten zur Entwicklung neuer Produkte in den Bereichen Aviation sowie Energy & Drive. Die Entwicklungen im direkten Kundenauftrag sanken auf 1,8 Mio Euro (i.Vj. 3,3 Mio Euro). Sie sind vorrangig auf gemeinsame Entwicklungsvorhaben mit den Systemhäusern zurückzuführen. Die F+E-Kosten des Segmentes überstiegen mit 12,6 Mio Euro das Vorjahresniveau deutlich (i.Vj. 7,4 Mio Euro). 

Das Segment investierte 4,5 Mio Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (i.Vj. 4,1 Mio Euro). Damit fiel das **Investitionsvolumen** um 8,7 Prozent höher aus als im Jahr zuvor. Wesentliche Projekte waren die Modernisierung des Maschinenparks am Standort Wedel. Abschreibungen und Wertminderungen in Höhe von 4,7 Mio Euro (i.Vj. 4,7 Mio Euro) standen den Investitionen gegenüber.

Der **Free Cashflow** (vor Zinsen und Ertragsteuern) verringerte sich von 33,5 Mio Euro im Vorjahr auf 22,3 Mio Euro im Geschäftsjahr 2017. Dies war hauptsächlich auf den umsatzbedingten Anstieg des Working Capitals aufgrund höherer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende zurückzuführen. Das Working Capital belief sich zum 31. Dezember auf 96,2 Mio Euro, nach 93,5 Mio Euro im Vorjahr.

Gesamtaussage des Vorstands zur Entwicklung der Segmente

Die drei operativen Segmente des Jenoptik-Konzerns haben sich 2017 in Abhängigkeit von ihren Zielmärkten und Internationalisierungsgraden insgesamt positiv entwickelt. Das Segment Optics & Life Science erreichte bei wichtigen Kennzahlen neue Rekorde. Auch dem Segment Mobility gelang eine Umsatzsteigerung. Das Segment Defense & Civil Systems zeigte eine stabile Entwicklung. Der Großteil der Umsätze wurde in allen drei Segmenten im Ausland erzielt.

Eine hohe Nachfrage aus einzelnen Märkten einerseits, aber auch einmalige Aufwendungen im Bereich Verkehrssicherheit beeinflussten das EBIT der operativen Bereiche im Jahresverlauf. Die EBIT-Marge im Segment Optics & Life Science lag im abgeschlossenen Geschäftsjahr erneut deutlich über dem avisierten Zielkorridor für die Konzern-Marge. Die EBIT-Marge im Segment Mobility wurde durch die genannten einmaligen Effekte negativ beeinflusst. Das Segment Defense & Civil Systems verzeichnete eine stabile Ergebnisentwicklung.

Beim Free Cashflow konnte nur das Segment Optics & Life Science aufgrund des sehr guten Ergebnisses einen Anstieg verbuchen. Höhere Investitionen und der Aufbau von Working Capital beeinflussten die Mittelgenerierung in den beiden anderen Segmenten negativ. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr investierte Jenoptik weiter in den Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen, in effiziente Abläufe sowie die Entwicklung zukunftsfähiger, renditestarker Produkte.

Auch 2017 gelang es uns, unsere Position in internationalen Wachstumsmärkten auszubauen, ein breiteres Systemangebot zu etablieren und internationale Großprojekte sowie Neukunden zu gewinnen. Dies bestätigen auch die gestiegenen Auftragseingänge in den Segmenten Optics & Life Science sowie Mobility. Das Geschäft im Segment Defense & Civil Systems ist langfristig ausgerichtet und durch Großprojekte geprägt, dies spiegelt sich auch in Schwankungen im Auftragseingang wider.



Weitere Informationen zu wesentlichen Entwicklungsthemen siehe Kapitel Forschung und Entwicklung

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 Untervermietung von Gewerbeflächen und die Erbringung von Dienstleistungen für Tochtergesellschaften.

Der Jahresabschluss der JENOPTIK AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss wird in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und den Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) erstellt, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind. Daraus resultieren Unter-

schiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, Derivate, Rückstellungen und latente Steuern.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Ertragslage

Der Umsatz sank infolge geringerer weiterberechenbarer Leistungen gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Mio Euro auf 23,6 Mio Euro. Das spiegelt sich auch in den auf 20,4 Mio Euro gesunkenen Umsatzkosten wider (i.Vj. 22,0 Mio Euro).

Die Verwaltungskosten reduzierten sich leicht um 1,0 Mio Euro im Vergleich zum Vorjahr, das mit höheren Kosten im Zusammenhang mit dem Vorstandswechsel 2017 belastet war. Verwaltungskostenerhöhend wirkten im Geschäftsjahr gestiegene Personalkosten sowie zusätzliche Kosten im Zusammenhang mit strategischen und betriebswirtschaftlichen Sonderprojekten.

Die JENOPTIK AG verzeichnete Forschungs- und Entwicklungskosten von 0,2 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 0,5 Mio Euro (i.Vj. 0,9 Mio Euro) betrafen Aufwendungen für Kommunikation, Marketing sowie Werbung und Sponsoring.

Das sonstige betriebliche Ergebnis beinhaltete sonstige betriebliche Erträge in Höhe von 6,0 Mio Euro. Dem standen sonstige betriebliche Aufwendungen von 7,2 Mio Euro gegenüber.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 6,0 Mio Euro (i.Vj. 11,4 Mio Euro) enthielten im Wesentlichen konzerninterne Weiterberechnungen in Höhe von 2,4 Mio Euro (i.Vj. 3,0 Mio Euro) sowie Währungsgewinne von 1,6 Mio Euro (i.Vj. 2,9 Mio Euro) und Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 1,0 Mio Euro (i.Vj. 3,5 Mio Euro). Die Verringerung der sonstigen betrieblichen Erträge resultierte damit im Wesentlichen aus den um 2,5 Mio Euro geringeren Auflösungen von Rückstellungen und den um 1,2 Mio Euro geringeren Währungsgewinnen. Außerdem erfolgte im Vorjahr eine Zuschreibung der Anteile an der FIRMICUS Verwaltungsgesellschaft mbH + Co. Vermietungs KG, Jena, in Höhe von 1,0 Mio Euro.

T42 Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung der JENOPTIK AG (in TEUR)

	1.1.– 31.12.2017	1.1.– 31.12.2016
Umsatzerlöse	23.646	27.407
Umsatzkosten	20.387	22.014
Bruttoergebnis vom Umsatz	3.259	5.393
Vertriebskosten	516	861
Allgemeine Verwaltungskosten	14.456	15.409
Forschungs- und Entwicklungskosten	172	304
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-1.239	4.034
Erträge und Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen und Beteiligungserträge	92.710	53.505
Finanzergebnis	-1.508	-2.287
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	7.674	4.682
Ergebnis nach Steuern	70.404	39.388
Sonstige Steuern	0	1
Jahresüberschuss	70.404	39.388
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	59.498	34.420
Bilanzgewinn	129.902	73.808

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 7,2 Mio Euro (i. Vj. 7,4 Mio Euro) waren insbesondere Währungsverluste in Höhe von 4,1 Mio Euro (i. Vj. 2,7 Mio Euro) sowie Aufwendungen für konzerninterne Weiterberechnungen von 2,3 Mio Euro (i. Vj. 3,0 Mio Euro) und 0,8 Mio Euro für Zuführungen zu Rückstellungen enthalten. Das Vorjahr beinhaltet zudem noch einen Sondereffekt aus planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,5 Mio Euro.

Das Finanzergebnis von minus 1,5 Mio Euro (i. Vj. minus 2,3 Mio Euro), das Erträge aus Wertpapieren und Ausleihungen, Abschreibungen auf Ausleihungen sowie das Zinsergebnis beinhaltet, hat sich gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Mio Euro verbessert. Das Finanzergebnis des Vorjahres war durch hohe Abschreibungen auf Finanzanlagen von 2,9 Mio Euro und gegenläufige einmalige Zinserträge von 1,5 Mio Euro geprägt, die aus einer abschließenden Einigung über kaufpreisrelevante Sachverhalte im Zusammenhang mit dem Verkauf der M+W Zander Holding AG im Geschäftsjahr 2005 resultierte.

Die Erhöhung der Steuern vom Einkommen und vom Ertrag um 3,0 Mio Euro auf 7,7 Mio Euro (i. Vj. 4,7 Mio Euro) resultierte vor allem aus einem Anstieg der Einkommen der Organgesellschaften. Die insgesamt vergleichsweise niedrigen Steuern vom Einkommen und Ertrag sind auf die Nutzung steuerlicher Verlustvorträge zurückzuführen.

Der Jahresüberschuss der JENOPTIK AG stieg insgesamt um 31,0 Mio Euro bzw. 78,7 Prozent auf 70,4 Mio Euro (i. Vj. 39,4 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, sowie die Dividendenausschüttungen ausländischer Tochtergesellschaften. Der Netto-Ergebnisbeitrag der Tochtergesellschaften hat sich gegenüber dem Vorjahr um 30,2 Mio Euro auf 85,6 Mio Euro erhöht. Zusätzlich wurden Dividenden in Höhe von 7,1 Mio Euro ausgeschüttet.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme der JENOPTIK AG lag mit 718,8 Mio Euro 9,2 Prozent über dem Vorjahresniveau (i. Vj. 658,2 Mio Euro).

Die Aktivseite der Bilanz reflektierte die Holdingeigenschaft der JENOPTIK AG: Neben einer Anlagenintensität von 61,1 Prozent, wovon 51,7 Prozent auf Finanzanlagen und 9,4 Prozent auf

Sachanlagen entfielen, ist die Bilanzsumme durch einen hohen Bestand an liquiden Mitteln von 26,1 Prozent sowie Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 12,4 Prozent geprägt.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 89,3 Mio Euro (i. Vj. 77,3 Mio Euro) resultierten vor allem aus der Ausreichung oder Abrechnung von Liquidität an und von Konzerngesellschaften. Die Forderungen betrafen im Wesentlichen Verrechnungskonten für Cashpool-Bestände.

Im Zusammenhang mit den zurückgeführten Verrechnungskonten sowie den positiven Ergebnisbeiträgen der Tochtergesellschaften stand auch der Aufbau der liquiden Mittel um 55,1 Mio Euro auf 187,4 Mio Euro.

T43 Bilanz der JENOPTIK AG (in TEUR)

	31.12.2017	31.12.2016
Aktiva		
Anlagevermögen	439.349	443.991
Vorräte, Forderungen, Wertpapiere und sonstige Vermögensgegenstände	89.597	78.557
Zahlungsmittel	187.356	132.257
Umlaufvermögen	276.953	210.814
Rechnungsabgrenzungsposten	2.490	3.432
	718.792	658.237
Passiva		
Gezeichnetes Kapital	148.819	148.819
(Bedingtes Kapital 28.600 TEUR)		
Kapitalrücklagen	180.756	180.756
Gewinnrücklagen	74.410	74.410
Bilanzgewinn	129.902	73.808
Eigenkapital	533.887	477.793
Rückstellungen für Pensionen	2.935	2.921
Übrige Rückstellungen	16.966	18.042
Rückstellungen	19.901	20.963
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	114.000	114.002
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.164	1.125
Übrige Verbindlichkeiten	48.841	43.228
Verbindlichkeiten	165.005	159.481
	718.792	658.237

Der Rechnungsabgrenzungsposten resultierte im Wesentlichen aus abgegrenzten Kosten. Diese entstanden im Zusammenhang mit der Erweiterung und Verlängerung von Finanzverbindlichkeiten und werden über die Laufzeiten der Finanzierungen verteilt.

Auf der Passivseite zeigte sich insbesondere die Finanzierungsfunktion der JENOPTIK AG als Holding für den Jenoptik-Konzern. Das Eigenkapital betrug 533,9 Mio Euro und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 114,0 Mio Euro (15,9 Prozent der Bilanzsumme).

Das Eigenkapital verbesserte sich durch das positive Jahresergebnis in Höhe von 70,4 Mio Euro um 31,0 Mio Euro. Gegenläufig wirkte die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 14,3 Mio Euro. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von 72,6 Prozent auf 74,3 Prozent.

Die Steuerrückstellungen des Organkreises stiegen um 5,4 Mio Euro, die Personalarückstellungen sanken um 6,1 Mio Euro, aufgrund der Auszahlung von Boni und Tantiemen im Zusammenhang mit dem Vorstandswechsel. Die übrigen Rückstellungen blieben auf Vorjahresniveau.

Die übrigen Verbindlichkeiten resultierten in Höhe von 46,0 Mio Euro aus Cashpool-Beständen sowie in Höhe von 1,7 Mio Euro aus Steuerverbindlichkeiten.

Der Verschuldungsgrad der JENOPTIK AG verbesserte sich im Berichtsjahr durch den Anstieg des Eigenkapitals von 37,8 Prozent auf 34,6 Prozent.

Die JENOPTIK AG beschäftigte zum 31. Dezember 2017 121 Mitarbeiter; davon 7 Aushilfen (i.Vj. 121 Mitarbeiter, davon 12 Aushilfen).

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 partizipierte die JENOPTIK AG grundsätzlich entsprechend ihrer Beteiligung. Die Risiken und Chancen des Konzerns und der Segmente sind im Risiko- und Chancenbericht ab Seite 113 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 2018 unter Berücksichtigung von den im Jahr 2017 enthaltenen positiven Effekten im Beteiligungsergebnis mit einem rückläufigen Ergebnis.

Sowohl die Erlöse aus Vermietung als auch die Erlöse aus Holdingumlagen werden im Geschäftsjahr 2018 auf Basis der verrechenbaren Kosten voraussichtlich leicht rückläufig sein.

Für eine detaillierte Darstellung der erwarteten zukünftigen Entwicklung des Jenoptik-Konzerns und seiner Segmente verweisen wir auf den Prognosebericht ab Seite 121.

Gegenstand der neuen Strategie des Jenoptik-Konzerns ist es auch, bestimmte Zentralfunktionen der Holding mit denen des Shared Service Centers (SSC) zusammenzulegen. Die Anzahl der rechtlich eigenständigen Gesellschaften im Konzern soll reduziert, Entscheidungsprozesse sowie Verantwortung weiter dezentralisiert und wieder verstärkt in die operativen Bereiche zurückverlagert werden. Mit einer vereinfachten Struktur wird es besser als bisher möglich sein, Initiativen für das künftige Wachstum klar zu priorisieren und zum Erfolg zu führen.

Nachtragsbericht

Der Vorstand der JENOPTIK AG hat die Weitergabe des vorliegenden Konzernabschlusses am 8. März 2018 an den Aufsichtsrat genehmigt. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss in seiner Sitzung am 21. März 2018 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 2017 beträgt der Bilanzgewinn der JENOPTIK AG 129.901.622,70 Euro, bestehend aus dem Jahresüberschuss 2017 in Höhe von 70.403.527,32 Euro zuzüglich eines Gewinnvortrags von 59.498.095,38 Euro.

Der Vorstand empfiehlt aufgrund des guten Jahresergebnisses dem Aufsichtsrat, der Hauptversammlung 2018 für das Geschäftsjahr 2017 vorzuschlagen, eine um 20 Prozent erhöhte Dividende von 0,30 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie (i. Vj. 0,25 Euro) und somit einen Betrag in Höhe von 17.171.434,50 Euro auszuschütten. Vom verbleibenden Bilanzgewinn der JENOPTIK AG des Geschäftsjahres 2017 soll ein Betrag in Höhe von 72.730.188,20 Euro in andere Gewinnrücklagen eingestellt und ein Betrag in Höhe von 40.000.000,00 Euro auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Weitere Vorgänge von wesentlicher Bedeutung nach dem 31. Dezember 2017 gab es nicht.

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 hierbei stetig weiterentwickelt. 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. Operative Risiken sind dabei mögliche künftige Entwicklungen oder Ereignisse, die im Hinblick auf die Geschäftstätigkeit zu einer für das Unternehmen negativen Abweichung von den operativen Zielen

führen können. **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. Dabei ergibt sich, mittels einer einheitlichen Bewertungsskala von 1 bis 5, eine errechnete Risikokennzahl von 1 bis 25 pro Sachverhalt. 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.

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%

Der Zentralbereich Compliance & Risk Management organisiert und steuert das System in enger Zusammenarbeit mit den Zentralbereichen sowie den Risikobeauftragten und Risikoverantwortlichen der Sparten, welche die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagement-Systems in den jeweiligen Risiko-Reportingeinheiten verantworten. Bei den Risiko-Reportingeinheiten handelt es sich um definierte Berichtseinheiten, die der genauen Identifizierung und Zuordnung der Risiken dienen und sowohl Business Units als auch einzelne Tochtergesellschaften darstellen können.

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

Im Rahmen des Risk Committees werden alle aggregierten Reportingergebnisse zu einer übergreifenden Bewertung der Risikolage des Konzerns zusammengeführt. Das Risk Committee besteht aus den Mitgliedern des Vorstands und den Leitern der Zentralbereiche Compliance & Risk Management, Recht und Interne Revision. **G20**

Der Risikokonsolidierungskreis entspricht dem bilanziellen Konsolidierungskreis. 

Aufbau und Prozesse des Risiko- und Chancenmanagement-Systems

Das Risiko- und Chancenmanagement-System von Jenoptik orientiert sich am Standard ISO 31000.

Die Definition und permanente Weiterentwicklung des Systems erfolgen in enger Abstimmung zwischen dem Zentralbereich Compliance & Risk Management und dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Verantwortet und beschlossen wird es vom Vorstand. Der Zentralbereich Compliance & Risk Management kommuniziert die Anforderungen an das Risikomanagement-System, berät bei der effizienten Umsetzung und überwacht die Maßnahmen sowie die Ergebnisse der Risikomanagement-Prozesse.

Kernprozess des Risikomanagements ist das Risiko-Assessment. Dieses erfolgt 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-



Weitere Informationen siehe Konzernanhang, ab Seite 136

G20 Ablauf des Risikoreportings

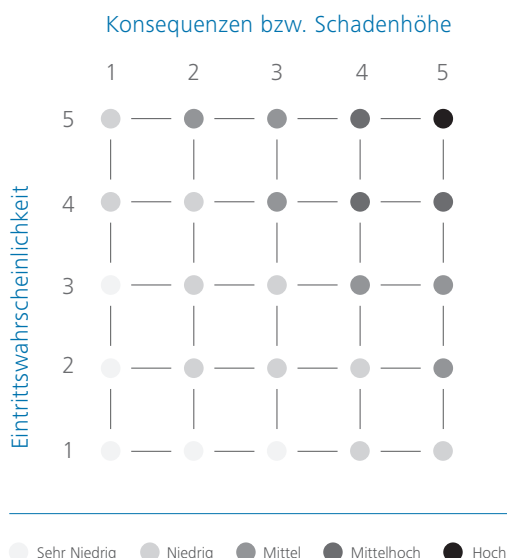
✓	Risikoverantwortliche der Sparten und Zentralbereiche	Einzelrisiko-Assessments
	Zentralfunktionen	Review aggregierter Risiken
✓	Zentralbereich Compliance & Risk Management	Review & Analyse Konzernrisiken
	Risk Committee	Analyse Konzernrisiken
✓	Vorstand	Finale Bewertung Konzernrisiken
	Prüfungsausschuss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

Reportingeinheit mit der gesamten Risikolandschaft aus-einandersetzt und gleichzeitig eine Aggregation der Ergebnisse über die vorgegebenen Kategorien gewährleistet ist. Während operationale 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.

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 (Risikobehandlung) einer 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 Schadenhöhe bzw. dem qualitativen Schadenausmaß. Analog werden auch die Chancen bewertet. **G21**

Für die beiden genannten Bewertungsfaktoren Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenhöhe besteht jeweils eine Skala von 1 bis 5, sodass die kleinstmögliche Risikokennzahl 1 und die größtmögliche Risikokennzahl 25 ergibt. **G22**

G22 Berechnung der Risikozahlen



G21 Risiko- und Chancen-Kategorien

Operationale Risiken/Chancen	Strategische Risiken/Chancen
Supply Chain Management/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	



Die Ergebnisse der Risiko-Assessments werden halbjährlich vom Zentralbereich Compliance & Risk Management durch den Konzernrisikobeauftragten (Chief Compliance & Risk Officer) bei den Risiko-Reportingeinheiten abgefragt und zum Konzernrisikobericht aggregiert. Anschließend werden die Ergebnisse der Risiko-Reportingeinheiten durch die Zentralbereiche des Corporate Centers und des Shared Service Centers validiert, bevor die Ergebnisse im Risk Committee diskutiert und durch den Vorstand sowohl eine übergreifende Bewertung vorgenommen wird als auch gegebenenfalls weitere Maßnahmen beschlossen werden. Nachdem der Vorstand den Konzernrisikobericht verabschiedet hat, wird er im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats vorgestellt und diskutiert und anschließend dem Aufsichtsrat vorgelegt.

Darüber hinaus werden unterjährig identifizierte Risiken, die eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit und ein hohes potenzielles Schadenausmaß 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 Risikofrüherkennungssystems. Dieses wird im Rahmen der Abschlussprüfung vom Prüfer evaluiert, um sicherzustellen, dass das System geeignet ist, alle potenziell den Bestand des Unternehmens gefährdenden Risiken rechtzeitig zu erfassen, zu bewerten und zu kommunizieren.

Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagement-Systems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäfts- und Gremientätigkeit.

Sie besteht im Wesentlichen aus dem Risikomonitoring im Rahmen der verschiedenen Assessments sowie speziellen Genehmigungsprozessen: So werden in den monatlichen Vorstandssitzungen, Sitzungen des EMB sowie in Strategiemeeetings 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.

Eine weitere Maßnahme der Risikoprävention sind die Konzernrichtlinien der Jenoptik. Vor allem die Konzernrichtlinie „Geschäfte mit besonderen Merkmalen“ trägt zur Risikoprävention bei. Erfüllt ein abzuschließender Vertrag oder eine einzugehende Verpflichtung eines der in dieser Richtlinie definierten Kriterien,

die den Vorgang als vom Normalfall abweichend kennzeichnen (zum Beispiel ein hoher Auftragswert, besondere Finanzierungsbedingungen, Know-how-Transferregelungen oder strategische Aspekte), wird ein besonderer Genehmigungsprozess gestartet. Darin sind die jeweils betroffenen Konzern-Zentralbereiche und der Chief Compliance & Risk Officer eingebunden. Alle Stellungnahmen liegen dem Vorstand vor der möglichen Freigabe vor, sodass die finale Entscheidung über ein solches Geschäft immer unter Abwägung aller identifizierten potenziellen Risiken und Chancen getroffen werden kann.

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 oder Insider-Handel. Für alle Mitarbeiter ist ein Online-Training zu den bedeutendsten Compliance-Themen verpflichtend. Für wichtige Risiko- oder Compliance-relevante Fragen der Mitarbeiter steht ein entsprechender Helpdesk im Intranet zur Verfügung. Die im Konzern implementierten Unternehmensrichtlinien zu den wesentlichen Geschäftsprozessen werden kontinuierlich überprüft, erweitert, aktualisiert und über das Intranet veröffentlicht.

Der Lieferantenkodex verpflichtet Auftragnehmer von Jenoptik, entsprechend den internationalen Standards verschiedene Compliance-Anforderungen einzuhalten.

Mithilfe zentraler Geschäftspartner-Screenings (Third Party Due Diligence) soll überprüft werden, ob eine Zusammenarbeit mit risikobehafteten 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 können.

Das **Interne Kontrollsystem** (IKS) ist neben dem Risikomanagement-System und dem Compliance-Management-System wesentlicher Bestandteil der Corporate Governance. Es umfasst technische und organisatorische Regelungen und Kontrollschritte, die der Einhaltung von Richtlinien und zur Abwehr von Schäden dienen sollen, 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. Die im Jahr 2015 etablierten IKS- und Compliance-Self-Assessments, die vom Management aller Tochtergesellschaften sowie der JENOPTIK AG in Form von Fragebögen bearbeitet werden müssen, wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführt. Das Monitoring sowie die Beurteilung der ausgefüllten Fragebögen erfolgt durch die Zentralbereiche Compliance & Risk Management, Rechnungswesen, Controlling und Interne Revision. Berichtete Defizite werden analysiert und entsprechende Gegenmaßnahmen festgelegt, um diese nachhaltig zu beseitigen.

Die [Interne Revision](#) ist durch prozessunabhängige Prüfungen permanent in die kontinuierliche Weiterentwicklung des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems eingebunden. Sie ist als Stabstelle dem Finanzvorstand unterstellt. Die Interne Revision führt unabhängige Prüfungen durch. Dabei werden die Organisationseinheiten des Jenoptik-Konzerns 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 oder Prozessschwächen festgestellt, sondern auch mögliche Prozessverbesserungen im Sinne eines „Best-Practice-Ansatzes“ aufgezeigt. Die Empfehlungen werden priorisiert, kategorisiert und direkt an die Verantwortlichen der geprüften Einheiten, die jeweiligen Zentralbereiche sowie den Vorstand berichtet. Verstöße oder Fehler werden analysiert und deren schnellstmögliche Abstellung initiiert. Die geprüfte Einheit berichtet im Anschluss dem Vorstand, welche der ausgesprochenen Empfehlungen bis zu einem definierten Zeitpunkt 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 ein Mal jährlich dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über wesentliche Feststellungen seit der letzten Berichterstattung. Im Jahr 2017 wurden drei Jenaudits, eine Follow-up-Prüfung und drei Sonderprüfungen durchgeführt sowie fünf Einheiten bei der Umsetzung hieraus resultierender Maßnahmen begleitet.

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 einer konzernweit geltenden Richtlinie und entsprechenden 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 guter bis sehr guter Bonität abgeschlossen.

Wesentliche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungs-Prozess (§ 289 Abs. 4 HGB und § 315 Abs. 4 HGB)

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem ist Teil des IKS des Jenoptik-Konzerns. Es soll einen ordnungsgemäßen Prozess unter anderem der Konzernabschluss-Erstellung 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 IFRS-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 Konzernabschluss der JENOPTIK AG nach den in der EU anzuwendenden IFRS-Vorschriften.

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

Risiko- und Chancenprofil des Konzerns

Mithilfe der verschiedenen Risiko- und Chancen-Assessments der jeweiligen Segmente wurde das Risikoprofil des Konzerns ausgehend vom Jahr 2017 für die Folgejahre ermittelt. Bestandteil der Risikobewertung der Segmente ist auch ein Review durch die Zentralfunktionen der Holding und des Shared Service Centers, sodass deren Risiken in der Segmentberichterstattung bzw. in der finalen Konzernbewertung inkludiert sind. Das Risiko- und Chancenmanagement ermöglicht einen direkten Vergleich der einzelnen Risikosubkategorien und der dazugehörigen Risikosymptome. **T44**

Insgesamt liegt das Risiko des Konzerns weiterhin am unteren Ende des mittleren Risikobereichs.

Strategische Risiken und Chancen des Gesamtkonzerns wurden auch 2017 im Vergleich zu den operationalen und finanzwirtschaftlichen Risiken am höchsten bewertet. Jenoptik ist auf sehr unterschiedlichen, teilweise sehr volatilen Märkten wie zum Beispiel dem Halbleiterausstattungs- und Automobilmarkt tätig, sodass deren Entwicklung permanentes Risiko und Chance zugleich darstellen kann.

Die teilweise unsichere gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Wachstumsmärkte von Jenoptik, beispielsweise in China, die nach wie vor möglichen negativen Auswirkungen des Austritts Großbritanniens aus der Europäischen Union, die nur schwer einschätzbaren handels- und außenpolitischen Maßnahmen der aktuellen US-Regierung sowie politische Konflikte durch bereits entstandene bzw. entstehende Handelsbarrieren bergen

T44 Risikoprofil des Jenoptik-Konzerns 2017

	Konzern-Risikobewertung	
	Aktuell	Vorjahr
Strategische Risiken		
Marktentwicklung	Mittel	Mittel
Produktentwicklung (inklusive F + E)	Mittel	Mittel
Unternehmensentwicklung (Portfolio und Struktur)	Mittel	Mittel
Organisationsentwicklung (Abläufe und Ressourcen)	Mittel	Mittel
Operationale Risiken		
Supply Chain Management	Mittel	Mittel
Arbeits- und Umweltschutz	Niedrig	Niedrig
Fertigung (inklusive Qualitätsmanagement)	Mittel	Mittel
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
Finanzwirtschaftliche Risiken		
Rechnungswesen	Niedrig	Niedrig
Finanzmanagement	Niedrig	Niedrig
Controlling	Mittel	Mittel
Steuern	Niedrig	Niedrig
Gesamtrisiko	Mittel	Mittel

potenzielle Risiken für aktuelle und zukünftige Geschäfte des Konzerns. Zudem erschweren die anhaltend hohe Staatsverschuldung in Teilen Europas und die damit einhergehenden Haushaltskonsolidierungen Investitionen der öffentlichen Auftraggeber, aber auch von privaten Konsumenten.

In allen drei Segmenten ist Jenoptik einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Einige Mitbewerber könnten aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden guten finanziellen Ausstattung dem Wettbewerbsdruck besser begegnen. Darüber hinaus könnten Akquisitionen und Fusionen auf den von uns adressierten Märkten dazu führen, dass sich die Wettbewerbssituation weiter verschärft und eventuelle verbesserte Kostenstrukturen des Wettbewerbs und damit einhergehender steigender Preisdruck negative Auswirkungen auf das Konzern-Ergebnis haben könnten. Jenoptik begegnet diesem Risiko durch stetige Analyse des Angebotsportfolios, das heißt, mit welchen Produkten welche Märkte bedient werden können. Zum anderen prüfen wir, ob gezielte Investitionen in Form von Unternehmenszukaufen unser Portfolio sinnvoll ergänzen können, um nachhaltiges profitables Wachstum zu generieren. Der ständig fortschreitende technologische Wandel bietet Chancen für unser Produktportfolio, jedoch auch für unseren Wettbewerb. Es besteht das konzernweite Risiko, durch verspätete Produktentwicklungen Marktanteile zu verlieren.

Operationale Risiken und Chancen wurden konzernübergreifend mit niedrigen bis mittleren Risikokennzahlen bewertet. Die zunehmende Zahl komplexer internationaler und vor allem technisch anspruchsvoller Projekte stellt sehr hohe operative Anforderungen an alle Bereiche des Konzerns. Insbesondere das Supply Chain Management und die Fertigung sind für die Sicherstellung der Qualität unserer ausgelieferten Produkte verantwortlich. Die Nutzung von einzelnen Single-Source-Lieferanten erhöht das Risiko der Abhängigkeit. Durch den stetigen Ausbau unserer Einkaufsstrukturen soll sichergestellt werden, dass weltweit Lieferanten kontinuierlich qualifiziert werden.

Die globalen IT-Systeme und -Prozesse sind für Jenoptik segmentübergreifend von Bedeutung. Die Sicherheit und die 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 ermöglicht die zeitnahe Wiederherstellung in einem möglichen Krisenszenario. Weltweit ist ein

Anstieg von Bedrohungen in der Informationstechnik zu verzeichnen, so zum Beispiel in Form von sogenannten Phishing- oder anderen Virus-Angriffen, bei denen durch Täuschung Unternehmensinformationen durch Dritte eingeholt werden. Trotz verschiedener technischer Voraussetzungen, etablierter Prozesse sowie interner Schulung der verantwortlichen Mitarbeiter besteht das Risiko des Datenverlustes bzw. der eingeschränkten Nutzung der IT-Infrastruktur. Dies wiederum könnte negative Auswirkungen auf die Geschäftslage haben. Jenoptik plant, diesem konzernweiten Risiko mit dem Abschluss einer sogenannten Cyber Risk-Versicherung entgegenzuwirken.

Den wichtigsten Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten unsere Mitarbeiter. Als internationaler Technologie-Konzern benötigen wir hierfür auch weiterhin weltweit engagierte und sehr gut qualifizierte Kolleginnen und Kollegen. Es besteht das Risiko, nicht im ausreichenden Maße fähige Mitarbeiter für vakante Stellen zu finden oder Leistungsträger zu verlieren. Jenoptik begegnet diesem Risiko durch ein zielgerichtetes „Employer Branding“ sowie mit einer strukturierten Personalentwicklung. Dazu gehören unter anderem das Führungskräfte-Entwicklungsprogramm J²LP sowie attraktive Anreizsysteme.

Die Nichteinhaltung gesetzlicher, ethischer oder vertraglicher Anforderungen stellt vor dem Hintergrund der internationalen Geschäftstätigkeit von Jenoptik ebenfalls ein segmentübergreifendes operatives Risiko dar. Unter anderem aufgrund der konzerntweit gestiegenen Compliance-Anforderungen wurde das Risiko im Vergleich zum Vorjahr höher bewertet und bewegt sich nun im mittleren Risikobereich. 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 einer konzernweiten Exportkontrollorganisation, dem Zentralbereich Compliance & Risk Management sowie mit entsprechenden Prozessen die notwendigen organisatorischen Maßnahmen implementiert sind, um mögliche Compliance-Verstöße zu minimieren, können diese jedoch 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 auch im Jahr 2017 konzernübergreifend niedrig bewertet. Die nachfolgenden Themen umfassen dabei auch die segmentspezifischen Risiken. Eine zentrale Aufgabe des Finanzbereichs der Jenoptik ist es, den Finanzierungsbedarf innerhalb des Konzerns langfristig zu koordinieren. Jenoptik verfügt über eine gute interne Finanzierung sowie Zugang zu alternativen externen Finanzierungsoptionen. Für die bestehenden Schuldscheindarlehen und den Konsortialkredit der JENOPTIK AG sind Financial Covenants vereinbart, die regelmäßig überwacht und berichtet werden. Währungsbedingte Risiken resultieren aus den internationalen Aktivitäten des Konzerns. Der Zentralbereich Treasury identifiziert diese Risiken in Zusammenarbeit mit den Konzerngesellschaften und steuert sie mit geeigneten Maßnahmen, zum Beispiel durch den Abschluss von Devisentermingeschäften. Grundsätzlich müssen alle Konzerngesellschaften Fremdwährungspositionen zum Zeitpunkt ihrer Entstehung sichern. Die Sicherung erfolgt mit dem Ziel, eine Sicherungsbeziehung mit möglichst hoher Effektivität herzustellen.

Das Zinsrisiko wird unter anderem durch den Abschluss festverzinslicher Darlehen reduziert. Zusätzlich kommen sogenannte Zinsswaps zum Einsatz, die das Zinsänderungsrisiko bei variabel verzinsten Darlehen reduzieren. Da der zum Bilanzstichtag im Bestand befindliche Zinsswap im Zusammenhang mit mittlerweile abgelöstem variabel verzinslichen Schuldscheindarlehen abgeschlossen wurde, ist die Sicherungsbeziehung hier nicht mehr gegeben. Bei einem Teil der Darlehen wurde bewusst eine variable Verzinsung vereinbart, um von dem aktuell niedrigen Zinsumfeld vollumfänglich zu profitieren.

Die Liquiditätsplanung dient dazu, Liquiditätsrisiken frühzeitig zu erkennen und konzernweit systematisch zu minimieren. Zur Liquiditätssteuerung und -überwachung dienen regelmäßige Treasury-Reports sowie ein monatlich rollierender Liquiditäts-Forecast.

Hinsichtlich des Einsatzes von Finanzinstrumenten verweisen wir auf den Konzernanhang, Abschnitt 8.2 ab Seite 177. In den Bereichen Controlling sowie Rechnungswesen ergeben sich Chancen vor allem durch den weiteren Ausbau und die Optimierung des einheitlichen SAP-Systems. Durch die kontinuierliche Etablierung und Fortentwicklung moderner und zielgerichteter Controlling-Instrumente begegnen wir dem Risiko möglicher fehlender geschäftsentscheidender Informationen im internen Berichtswesen.

Risiko- und Chancenprofil der Segmente

Das Risiko- und Chancenprofil des Jenoptik-Konzerns wurde von den unterschiedlichen Risikoprofilen der Segmente abgeleitet. Finanzwirtschaftliche Risiken werden gebündelt im Risiko- und Chancenprofil des Konzerns abgebildet. **T45**

Optics & Life Science

Strategische Risiken und Chancen resultieren vor allem aus der Nachfrage in der Halbleiterausstattungsindustrie, welche von zyklischen Entwicklungen geprägt ist. Sie kann das Segmentergebnis deutlich positiv, aber auch negativ beeinflussen. Darüber hinaus birgt die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden grundsätzlich das Risiko, dass negative Geschäftsentwicklungen der Kunden deutliche Umsatz- und Ergebnisauswirkungen auf das gesamte Segment 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 den Trend von Lieferanten und Kunden zur Vorwärts- bzw. Rückwärtsintegration immer latent gefährdet, kann jedoch durch den stetigen Ausbau der bestehenden Wettbewerbsvorteile und Internationalisierung realisiert werden. Zudem begegnet das Segment diesem Risiko durch eine kontinuierliche Überprüfung der Wertschöpfungstiefe mit dem Ziel, mehr Systemlösungen für unsere Kunden anbieten zu können.

Die zunehmende Bedeutung von Gesundheit, die demografische Entwicklung in den Industrienationen sowie der medizinisch-technologische Fortschritt haben eine steigende Nachfrage zur Folge. 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 der nationalen 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 spezifischen Kundenanforderungen führen zu besonderen **operationalen Risiken und Chancen** im Bereich des Supply Chain Managements sowie in den Fertigungsprozessen. Es gibt für zahlreiche Komponenten des Segmentes nur eine sehr

begrenzte Anzahl qualifizierter Lieferanten, die 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. Mithilfe des strategischen Einkaufs werden kontinuierlich Partner qualifiziert, um mittel- und langfristig über eine stabile Basis von geeigneten Lieferanten zu verfügen. Spezifische Kundenanforderungen, vor allem hinsichtlich der Qualität der Produkte, führen zudem zu gestiegenen Anforderungen an den Anlagenbestand im Bereich Fertigung, die durch gezielte Erweiterungs- bzw. Ersatzinvestitionen erfüllt werden sollen. So besteht das Risiko, dass die Qualitätsanforderungen nicht zur vereinbarten Zeit erfüllt werden können, was zu Verzögerungen bei der Auslieferung führen kann.

Mobility

Im Segment Mobility beeinflussen sowohl die Marktentwicklung als auch die politischen Entwicklungen die **strategischen Risiken bzw. Chancen**. Im Bereich der Messtechnik ist das Erreichen der Umsatzziele stark an den Automobilmarkt gekoppelt. Wir werten im Rahmen der Geschäftsentwicklung Markt- und Konjunkturanalysen sowie die Veränderung rechtlicher Vorschriften (unter anderem hinsichtlich Verbrauchs- und Abgasnormen) und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Automobilindustrie kontinuierlich aus. Verschärfende staatliche Regelungen würden weitere Planungsunsicherheiten für die Branche bedeuten, was auch für Jenoptik ein erhöhtes Risiko darstellen kann.

T45 Risikoprofile der Segmente 2017

	Risikobewertung					
	Segment Optics & Life Science		Segment Mobility		Segment Defense & Civil Systems	
	Aktuell	Vorjahr	Aktuell	Vorjahr	Aktuell	Vorjahr
Strategische Risiken						
Marktentwicklung	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Produktentwicklung (inklusive F+E)	Mittel	Mittel	Mittelhoch	Mittelhoch	Mittel	Mittel
Unternehmensentwicklung (Portfolio und Struktur)	Mittel	Mittel	Mittelhoch	Mittel	Mittel	Mittel
Organisationsentwicklung (Abläufe und Ressourcen)	Mittel	Mittel	Mittelhoch	Mittel	Mittel	Mittel
Operationale Risiken						
Supply Chain Management	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Arbeits- und Umweltschutz	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig
Fertigung (inklusive Qualitätsmanagement)	Mittel	Mittel	Mittel	Niedrig	Niedrig	Mittel
Marketing und Vertrieb	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Patente und Schutzrechte	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig
Personalmanagement	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
IT	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Compliance	Mittel	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Recht	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig
Immobilien	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig	Mittel	Niedrig
Finanzwirtschaftliche Risiken						
Rechnungswesen	Niedrig	Niedrig	Mittel	Mittel	Niedrig	Niedrig
Finanzmanagement	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Niedrig
Controlling	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel
Steuern	Niedrig	Niedrig	Mittel	Niedrig	Niedrig	Niedrig
Gesamtrisiko	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel	Mittel

Der Trend zur elektrischen Mobilität ist Chance und Risiko zugleich. Die Verringerung der Anzahl mechanischer Teile bedeutet ein Risiko für das bereits etablierte Geschäftsmodell des Bereichs Automotive. Auf der anderen Seite besteht die Chance, zusätzliche Aufträge zu generieren, da der Trend zur CO₂-Reduktion mehr Investitionen in emissionsarme Motoren ermöglichen könnte.

Die aktuell unsicheren wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen auf dem asiatischen und nordafrikanischen Markt stellen für den Bereich Verkehrssicherheit ein Risiko dar. Jenoptik ist als Auftragnehmer vor allem internationaler öffentlicher Auftraggeber sowohl der politischen als auch der wirtschaftlichen Entwicklung der jeweiligen Länder ausgesetzt. Dies kann besonders bei Unruhen oder Regierungswechseln dazu führen, dass Projekte nur verzögert abgewickelt oder ganz gestoppt werden. Die wiederum zunehmenden politischen Stabilisierungen in bestimmten Absatzmärkten und die wirtschaftliche Prosperität der Länder eröffnen hingegen Chancen, die sich daraus entwickelnde Nachfrage nach Verkehrssicherheitstechnik besser bedienen zu können. Zugleich bietet der gestiegene Bedarf an Sicherheitstechnologien, vor allem durch öffentliche Auftraggeber, erhöhte Chancen für das Segment. Durch eine permanente Optimierung des Produktportfolios als Teil der Unternehmensentwicklung können sich strategische Vorteile gegenüber dem Wettbewerb ergeben. Die dargestellten Risiken können Änderungen in den Organisations- und Prozessstrukturen der jeweiligen Geschäftsbereiche verursachen.

In den **operationalen Risiken und Chancen** spiegelt sich die zunehmende Internationalisierung von Projekten und Teilen der Wertschöpfungskette in erhöhten Anforderungen an die Bereiche Supply Chain 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.

Neuerungen im implementierten ERP-System, welche dieses langfristig verbessern sollen, können derzeit noch vereinzelt zu Verzögerungen bei der vollständigen Erreichung angestrebter Effizienzgewinne führen. Bei einer langfristigen Nutzung des konzernweiten ERP-Systems überwiegen jedoch die Chancen hinsichtlich Effektivität und verbesserter Steuerungsmöglichkeiten.

Defense & Civil Systems

Strategische Risiken und Chancen. Der Verteidigungsmarkt ist stark geprägt von der jeweiligen politischen Willensbildung, insbesondere von der öffentlichen Haushaltslage sowie der restriktiven

Handhabung von Exportgenehmigungen der Bundesregierung. Aufgrund verschiedener weltweiter politischer Konflikte und Spannungen nimmt jedoch die Verteidigungsbereitschaft der einzelnen Länder weiter zu. Verstärkende Impulse für das Marktumfeld geben perspektivisch die Forderung, zwei Prozent des Bruttoinlandsproduktes der NATO-Mitglieder für Rüstung und Militär auszugeben sowie die Überlegungen der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu einer gemeinsamen Rüstungspolitik. Der geplante Anstieg des Verteidigungsetats und die damit verbundenen verstärkten Investitionen der Bundesregierung können zu höheren Auftragseingängen im Segment führen.

Im Rahmen der Unternehmensentwicklung wird dem möglichen Risiko der Abhängigkeit von politischen Entscheidungen und öffentlichen Budgets unter anderem mit dem gezielten Ausbau des zivilen und vor allem internationalen Produktportfolios begegnet. Dafür müssen im Zuge der strategischen Organisationsentwicklung auch die notwendigen Abläufe und Ressourcen sukzessive angepasst werden. Auch die Marketing- und Vertriebsaktivitäten werden kontinuierlich intensiviert, um die entsprechenden Wachstumsoptionen ausschöpfen zu können.

Da ein Großteil des Segmentumsatzes aus dem Projektgeschäft resultiert, sind Produktentwicklungen und -einführungen größtes Risiko und größte Chance zugleich. Langfristige Entwicklungsprojekte bieten hohes Potenzial für die Generierung zukünftigen Umsatzes. Allerdings bestehen auch hier immanente technologische und organisatorische Risiken, die den zeitgerechten Entwicklungserfolg gefährden könnten.

Aufgrund des auf langfristige Kundenbeziehungen ausgerichteten Geschäftsmodells des Segmentes und langer Produktlebenszyklen ist die Lieferantenperformance ein wichtiger Erfolgsfaktor. **Operationale Risiken und Chancen** ergeben sich vor allem durch die teilweise hohe Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen. Diese könnten zukünftige Geschäftschancen gefährden. Das Risiko wurde im Vergleich zum Vorjahr durch ein aktives Supply Chain Management operativ reduziert.

Im Bereich der zivilen Anwendungen ergeben sich Risiken aufgrund der hohen Leistungsanforderungen an die zu produzierenden Systeme sowie der teilweise geringen Stückzahlen. In der Folge kann es zur verspäteten Marktreife oder zur verfrühten Übergabe an den Kunden kommen. Dies kann wiederum Qualitätsprobleme nach sich ziehen.

Gesamtaussage des Vorstands zur Risiko- und Chancenlage des Konzerns

Insgesamt hat der Jenoptik-Konzern im Durchschnitt von strategischen, operationalen und finanzwirtschaftlichen Risiken ein im Vergleich zum Vorjahr weitestgehend unverändertes Risiko-Exposure zu verzeichnen und liegt aktuell weiterhin am unteren Ende des mittleren Risikobereichs.

Den mit „Mittel“ bewerteten strategischen Risiken stehen adäquate Chancen gegenüber bzw. wird mit Maßnahmen begegnet, die eine nachhaltig vorteilhafte strategische Positionierung ermöglichen. Dies betrifft insbesondere die Risiken der Subkategorien „Produktentwicklung“, „Unternehmensentwicklung“ und „Organisationsentwicklung“. Die Risiken der Subkategorie „Marktentwicklung“ resultieren größtenteils aus externen Risikoquellen, die nicht beeinflussbar und damit nur bedingt zu minimieren sowie prognostizierbar sind.

Im Bereich der operationalen Risiken sind der erfolgreiche Auf- und Ausbau der Vertriebsstrukturen von entscheidender Bedeutung. Gleiches gilt für das Supply Chain Management und die Fertigung, denen aufgrund der hohen technologischen Anforderungen in einem internationalen Umfeld und einem damit

teilweise einhergehenden Single-Sourcing besondere Aufmerksamkeit entgegengebracht werden muss. Aufgrund der verstärkten Digitalisierung, den damit verbundenen gestiegenen Ansprüchen an die IT, der weiter voranschreitenden Internationalisierung sowie der erhöhten Gefahr von externen Angriffen wurde das IT-Risiko weiterhin mit „Mittel“ bewertet.

Aufgrund der Diversifikation des Konzerns sowie der kontinuierlich weltweit wachsenden regulatorischen Anforderungen von Gesetzgebern, aber vor allem auch von unseren Kunden, wurde die Risikobewertung für den Bereich Compliance von „Niedrig“ auf nun „Mittel“ heraufgestuft. Wie bereits erläutert, begegnet der Konzern diesem gestiegenen Risiko durch geeignete Präventivmaßnahmen in der Organisation und den Prozessen sowie der fortlaufenden Entwicklungen des Compliance-Management-Systems.

Die finanzwirtschaftlichen Risiken für den Konzern ergaben in Summe keine wesentlichen Änderungen im Vergleich zum Vorjahr.

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

Prognosebericht

Rahmenbedingungen: Künftige Entwicklung der Gesamtwirtschaft und der Jenoptik-Branchen

Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet in seinem letzten „World Economic Outlook“ vom Januar 2018 damit, dass die **Weltwirtschaft** auch in den kommenden zwei Jahren um jeweils starke 3,9 Prozent wächst. Erwartet wird, dass die zuletzt belebte Nachfrage insbesondere bei Investitionen infolge günstiger globaler Finanzkonditionen weiter anhält. Das werde spürbare Auswirkungen auf das Wachstum in exportorientierten Ländern haben. Auch der US-Steuerreform wird eine stimulierende Wirkung zugeschrieben, die die Nachfrage in angrenzenden Ländern steigern könne. Risiken sieht der IWF in protektionistischen Tendenzen und Handelsbarrieren, etwa im Zusammenhang mit dem geplanten Brexit, sowie in anhaltenden geopolitischen Spannungen, vor allem in Ostasien und dem Nahen Osten. **T46**

Der globale **Photonik**-Markt wird nach Angaben der Analysten von Markets and Markets bis 2022 auf 795 Mrd US-Dollar wachsen. Wachstumstreiber sei die große Nachfrage in Bereichen wie Displays, Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik und Life Sciences, Messtechnik, Lighting sowie Produktionstechnik. Regional gesehen werde der Raum Asien/Pazifik die höchste durchschnittliche Wachstumsrate verzeichnen. Im Vergleich dazu gehen die Fachverbände Spectaris, VDMA und ZVEI in ihrem „Branchenreport Photonik“ weiterhin von einem jährlichen Wachstum von durchschnittlich 6,5 Prozent und einem Marktvolumen von 615 Mrd Euro im Jahr 2020 aus.

T46 Prognose des Bruttoinlandsprodukts (in Prozent)

	2019*	2018
Welt	3,9	3,9
USA	2,7	2,5
Euro-Zone	2,2	2,0
Deutschland	2,3	2,0
China	6,6	6,4
Indien	7,4	7,8
Schwellenländer	4,9	5,0

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook, Januar 2018
* Prognose

Für den Datentransfer und das dafür nötige Optik-Design spielt der Bereich „Silicon Photonics“ eine immer größere Rolle. Dabei wird Silizium als optisches Medium verwendet. Der französische Marktforscher Yolé Développement rechnet hier mit einer starken Expansion: Der Weltmarkt für optische Komponenten zum schnellen und großvolumigen Datentransfer soll im Jahr 2025 einen Wert von 4 Mrd US-Dollar erreichen, nicht zuletzt durch den stetig steigenden Datenverkehr im Internet durch Social Media, Video- und Spieleanwendungen. **G23**

Photonische Technologien sind ein Kernbestandteil vieler Diagnoseverfahren und Behandlungsmethoden in der **Medizintechnik**, zum Beispiel in der In-vitro-Diagnostik, Endoskopie und in sogenannten Point-of-Care-Lösungen zur patientennahen Behandlung. Der Fachverband Spectaris erwartet für die deutschen Medizintechnik-Hersteller ein Umsatzplus im Jahr 2018 von 5 Prozent auf rund 32 Mrd Euro. Den größten Einfluss auf die Branchenentwicklung habe die Digitalisierung, beispielsweise in medizinischen Versorgungs- und Produktionsprozessen. Auch das Geschäftsmodell der Hersteller ist laut Spectaris im Wandel: vom klassischen Anbieter von Gerätetechnik in der letzten Dekade über den Lösungsanbieter im aktuellen Jahrzehnt hin zum Anbieter digitaler und ganzheitlicher Gesundheitslösungen in der kommenden Dekade. Dem globalen Weltmarkt für Medizintechnik prognostiziert der Marktforscher Evaluate-MedTech, den Spectaris zitiert, ein jährliches Wachstum von rund 5 Prozent auf etwa 530 Mrd US-Dollar im Jahr 2022.

Die starke Dynamik im weltweiten **Halbleitermarkt** aus dem Vorjahr wird sich laut Branchenexperten 2018 etwas schwächer fortsetzen: Der IT-Marktforscher Gartner rechnet laut einer Pressemeldung für 2018 mit einem Umsatzplus von 7,5 Prozent auf 451 Mrd US-Dollar. Nach dem zweistelligen Plus 2017 kehrt die Branche damit zu einer einstelligen Wachstumsrate zurück, bevor sie 2019 voraussichtlich einen leichten Umsatzrückgang verzeichnen wird. Auch der Verband SIA rechnet in seiner Prognose, veröffentlicht in einer Pressemeldung, nur mit einem moderaten Umsatzwachstum 2018.

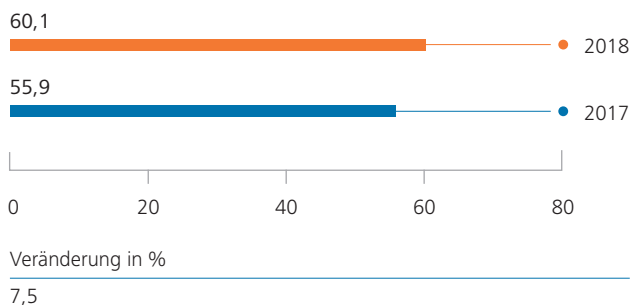
In der **Halbleiterausstattungsindustrie** sollen die weltweiten Umsätze laut dem Branchenverband SEMI 2018 um 7,5 Prozent auf ein weiteres Rekordhoch von 60,1 Mrd US-Dollar steigen, so die letzte Prognose in einer Pressemeldung vom Dezember 2017. Südkorea, China und Taiwan bleiben die größten Märkte. **G24**

Der VDMA warnt vor neuen Handelsschranken und Protektionismus: Dem exportorientierten deutschen **Maschinen- und Anlagenbau** drohen nach dem Ausscheiden Großbritanniens aus der EU Zusatzkosten bei Export und Import in dreistelliger Millionenhöhe, wie der Verband berechnete. Die deutschen **Werkzeugmaschinenbauer** erwarten für 2018 ein erneutes Produktionsplus von 5 Prozent auf erstmals über 16 Mrd Euro, so der Branchenverein VDW. Der Wandel zur Elektromobilität sei zwar eine Herausforderung für die Branche, doch ein rückläufiger Bedarf an klassischen Bearbeitungsmethoden könne durch eine weltweite Zunahme an Autozulassungen und Investitionen in den Umstieg auf Hybridantriebe oder vollelektronische Fahrzeuge überkompensiert werden.

Die International Federation of Robotics (IFR) rechnet mit einem zunehmenden Roboterabsatz im Zuge der weiteren **Automatisierung** in der Automobilindustrie. Allein in den USA soll der Umsatz mit Industrierobotern zwischen 2017 und 2020 um durchschnittlich mindestens 15 Prozent jährlich steigen. Weltweit schätzt die IFR in ihrem „World Robotics Report“ den Bedarf an Industrierobotern auf über 3 Mio Stück bis 2020. Im Vergleich dazu waren es 2016 etwa 1,8 Mio Stück. Zudem würden auch kleine und mittlere Hersteller zunehmend auf Automation setzen, was flexible und einfache Robotik-Lösungen erfordere.

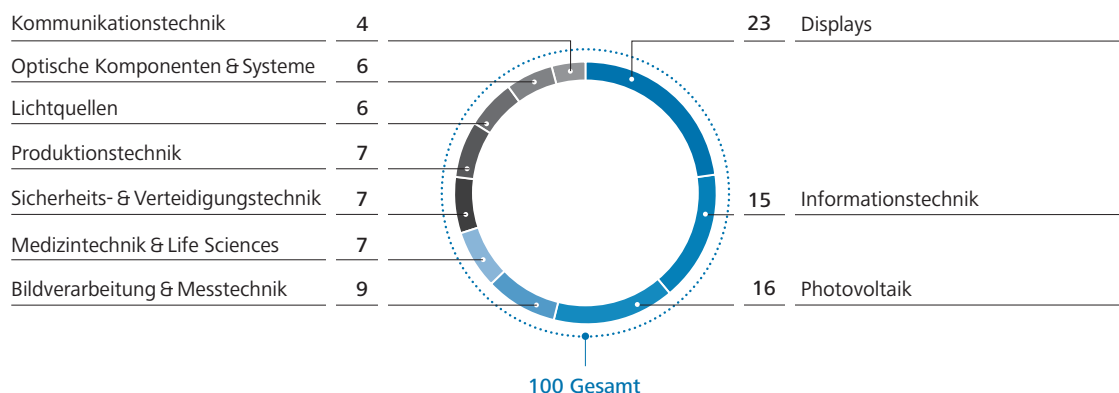
Angesichts des Wandels in der **Automobilindustrie** kann die Branche einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey zufolge mit einem deutlichen Umsatzwachstum rechnen: Bis 2030 können sich die Erlöse von derzeit 3,4 Billionen Euro auf 6,6 Billionen Euro erhöhen. Hauptgründe seien neue Mobilitätsdienstleistungen rund ums Auto, autonomes Fahren sowie alternative Antriebe. Letztere werden laut der Prognose bis 2030 etwa ein Viertel des Gesamtumsatzes ausmachen, aktuell sind es unter 1 Prozent. Für 2018 rechnet der Verband der

G24 Halbleiterausrüstung: Prognose des weltweiten Umsatzes (in Mrd USD)



Quelle: Semiconductor Equipment and Materials International (SEMI)

G23 Weltweiter Photonik-Markt 2020: 615 Mrd Euro (Anteil in Prozent)



Quelle: VDMA, ZVEI, Spectaris: Branchenbericht Photonik 2013

Automobilindustrie (VDA) mit einem geringen Wachstum im Pkw-Weltmarkt auf 86 Mio Fahrzeuge.

Im Bereich der **Verkehrssicherheit** und öffentlichen Sicherheit gibt es eine große Nachfrage für die automatische Kennzeichenerfassung (englisch abgekürzt ANPR). Der Markt werde bis 2025 um jährlich durchschnittlich 12 Prozent wachsen, so Marktforscher von Research and Markets. Treiber der Entwicklung sind Anwendungen für Sicherheit und Verkehrsmanagement, darunter auch Monitoring- und Mautlösungen. Mit Blick auf eine europäische Maut konkretisierte die EU-Kommission ihre Pläne für eine neue Mautlösung, die sich an tatsächlich gefahrenen Kilometern orientiert und nicht mehr am Kauf einer Vignette für einen bestimmten Zeitraum. In Deutschland startet voraussichtlich im Frühjahr 2018 die Abschnittskontrolle (Section Control) auf einer ersten Strecke in Niedersachsen. Das Bundesland hatte in den letzten Jahren die Einführung dieses Verfahrens zur Geschwindigkeitskontrolle in Deutschland vorbereitet. Bei dem Pilotprojekt wird Jenoptik-Technik eingesetzt.

In der weltweiten **Bahnindustrie** ändern sich die etablierten Strukturen durch den geplanten Zusammenschluss von Siemens und dem französischen Hersteller Alstom, um dem Wettbewerb im Bahngeschäft, hauptsächlich aus China, besser entgegenzuwirken. Dem Marktforscher SCI Verkehr zufolge wird die deutsche Bahnwirtschaft bis 2021 um jährlich durchschnittlich 3,4 Prozent wachsen und damit stärker als der globale Trend. Zunehmend mehr Bedeutung gewinnen die Digitalisierung und Anforderungen an umweltfreundlichere Lösungen, so die SCI-Marktstudie vom September 2017.

In der **Luftfahrt** erhoffen sich die Flugzeugbauer Airbus und Boeing Auftrieb durch neue Modelle im MOM-Segment („Middle of the Markets“), werden aber zunehmend von kleineren Wettbewerbern aus Kanada, Brasilien, China, Japan und Russland unter Druck gesetzt, so eine Studie von Alix Partners anlässlich der Fachmesse Paris Air Show im Juni 2017. Beide Flugzeugbauer erhöhten ihre Langzeitprognosen für die Luftfahrt: Airbus rechnet laut einer Pressemeldung damit, dass Fluggesellschaften bis zum Jahr 2036 insgesamt rund 34.900 neue Passagierjets und Frachtmaschinen im Wert von 5,3 Billionen US-Dollar kaufen werden. Boeing prognostiziert einen Bedarf von 41.030 Maschinen im Wert von 6,1 Billionen US-Dollar. Ein möglicher Produktionsstopp für das Flugzeug Airbus A380 wurde im Januar 2018 abgewendet: Der Airbus-Konzern erhielt einen Großauftrag, mit dem die Produktion bis mindestens 2025 fortgeführt werden kann.

In der **Sicherheits- und Wehrtechnik** legten die EU-Staaten im Juni 2017 das Fundament für die europäische Verteidigungsunion „Pesco“: Im Zentrum der Pläne stehen die künftige gemeinsame Beschaffung von Rüstungsgütern und Koordination von Rüstungsprojekten, unterstützt durch einen europäischen Verteidigungsfonds für Forschungsprojekte. Insbesondere Deutschland und Frankreich planen eine engere Zusammenarbeit in der Verteidigungspolitik. So sollen bis Mitte 2018 Pläne für die gemeinsame Entwicklung eines Kampfflugzeugs erarbeitet werden, das künftig die Modelle Eurofighter und Rafale ersetzen soll. Die Bundeswehr will die Zahl ihrer Panzer bis 2023 durch Kauf oder Modernisierung um ein Drittel auf knapp 330 aufstocken. In den USA sollen die Militärausgaben von 2019 bis 2023 um 3 bis 5 Prozent ansteigen.

Voraussichtliche Entwicklung der Geschäftslage

Planungsprämissen für Konzern und Segmente

Die Prognose der künftigen Geschäftsentwicklung wurde auf Basis der **Konzernplanung** vom Herbst 2017 sowie der Anfang 2018 veröffentlichten Strategie 2022 erstellt.

Den Ausgangspunkt bilden die neue Jenoptik-Strategie 2022 sowie die Einzelplanungen der Segmente und operativen Geschäftseinheiten, die aufeinander abgestimmt in die Konzernplanung integriert werden. Mögliche Akquisitionen sowie Wechselkursschwankungen wurden in der Planung nicht berücksichtigt.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2017 wurde das System der Top-Steuerungsgrößen sowohl auf Konzern- als auch auf Segmentebene weiterentwickelt und auf die Kennzahlen Umsatz, EBITDA-Marge, EBIT-Marge, Auftragseingang, Free Cashflow und Investitionen fokussiert. Weitere Kennzahlen werden auch künftig regelmäßig erhoben und dienen dem Top-Management als Informationsgrößen.

2018 werden wir mit der Umsetzung unserer neuen Strategie beginnen, in deren Mittelpunkt die Fokussierung auf photonische Technologien steht. Dabei setzen wir auf drei Themen – stärkere Fokussierung, Innovation und Internationalisierung. Im Verlauf des Geschäftsjahres 2018 soll auch eine neue Unternehmensstruktur etabliert werden, in der ab 1. Januar 2019 berichtet wird.



Weitere Informationen zur Strategie und zur neuen Segmentstruktur siehe Kapitel Ziele und Strategie

65

Zusammengefasster Lagebericht

124



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



Informationen zur neuen Strategie und Organisationsstruktur siehe Kapitel Ziele und Strategie

Im **Segment Optics & Life Science** geht der Jenoptik-Konzern 2018 weiterhin von einer positiven Entwicklung des Geschäfts aus. Durch den Ausbau der Technologiekompetenz, aber auch durch ein größeres Angebot an integrierten Systemlösungen mit einem höheren Wertschöpfungsanteil soll die führende Position im Photonik-Markt weiter gestärkt werden. Jenoptik ist bei zahlreichen internationalen Marktführern als Entwicklungs- und Produktionspartner gut etabliert. Für den Halbleitersaugsmarkt erwarten Marktbeobachter auch im laufenden Jahr eine hohe Nachfrage. Das Segment kann hier von seiner Position als einer der führenden Anbieter von optischen und mikrooptischen Systemlösungen für die Halbleiterfertigung profitieren. Ein weiterer Schwerpunkt, um die positive Entwicklung zu unterstützen, bleibt die Fokussierung auf optische Informations- und Kommunikationstechnologien. Im Bereich der Medizintechnik und Life Science soll die bereits bestehende Zusammenarbeit mit internationalen Schlüsseln Kunden im laufenden Geschäftsjahr weiter ausgebaut werden und zum Wachstum beitragen. Darüber hinaus soll auch 2018 der Fokus auf der Gewinnung von neuen Großkunden liegen. Wachstum wird 2018 vor allem in den Regionen Asien/Pazifik und Amerika erwartet. Das Segment wird auch im laufenden Geschäftsjahr in die internationalen Produktionsstandorte und den Vertrieb investieren, um das künftige Wachstum zu unterstützen und den Prozess der Internationalisierung vor allem in den Kernregionen fortzusetzen.

Das **Segment Mobility** erwartet 2018 ebenfalls eine positive Entwicklung. Im Bereich Automotive gehen wir davon aus, dass sich der Trend zu fertigungsnahe integrierter Messtechnik fortsetzt. Das spielt vor allem dann eine wichtige Rolle, wenn Präzisionsteile gefertigt werden, wie sie beispielsweise die Automobilindustrie für effiziente und umweltschonende Antriebe fordert. Um diesem Trend Rechnung zu tragen, investiert das Segment weiter in die Entwicklung innovativer, leistungsstarker Technologien und Systeme. Wichtige Wachstumsimpulse sollen auch aus dem Bereich der Lasieranlagen kommen. Neben den etablierten Systemen für die Kunststoffbearbeitung in der Automobilindustrie konzentriert sich das Segment hier vor allem auf den Bereich der 3D-Materialbearbeitung. 2017 hat sich das Segment mit der Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens Five Lakes Automation wesentliches Know-how bei der Prozessautomation für die Materialbearbeitung gesichert und bietet jetzt automatisierte Produktionslinien aus einer Hand. Damit hat sich Jenoptik neue Wachstumspotenziale im US-Markt erschlossen. In der Verkehrssicherheit wird das geplante Wachstum insbesondere durch die in den Vorjahren gewonnenen Großaufträge unterstützt, die 2018 zum Umsatzanstieg beitragen werden. Dazu gehört auch die Lieferung von Systemen zur Mautkontrolle. Darüber hinaus wird das Geschäfts-

mell Traffic Service Provision weiter ausgebaut. Auch das Geschäft im Bereich „Civil Security“ gewinnt zunehmend an Bedeutung. Aus regionaler Sicht erwartet Jenoptik im Segment Mobility Wachstumsimpulse vor allem aus dem Raum Asien/Pazifik sowie Nordamerika. Der Markt für Verkehrssicherheit in den USA wird sich nach unserer Einschätzung 2018 weiter stabilisieren.

2018 erwarten wir im **Segment Defense & Civil Systems** eine stabile Entwicklung. Das Geschäft ist überwiegend projektbasiert und langfristig orientiert. Der Verteidigungsmarkt in der westlichen Welt legt weiter zu, in den nächsten Jahren wird eine Ausweitung der Ausgaben – vor allem der NATO-Mitgliedsstaaten – erwartet, sodass mehr Produkte im Verteidigungsbe- reich nachgefragt werden könnten. Gleichzeitig kann die potenziell restriktivere Exportpolitik der möglichen neuen Koalition in Deutschland Projekte beeinflussen bzw. zeitlich verzögern. Mittelfristig ist darüber hinaus 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 könnten diese jedoch zu höheren Umsätzen beitragen. Die Internationalisierung bleibt auch 2018 ein wichtiges Thema, das Auslandsgeschäft soll vor allem in Nordamerika und Asien/Pazifik kontinuierlich ausgebaut werden. Darüber hinaus setzt das Segment weiter auf eine Erhöhung des Anteils von Systemen, die auch in zivilen Bereichen eingesetzt werden. Dazu gehören zum Beispiel Systemlösungen für die zivile Luftfahrt.

Prognose der Ertragslage 2018

Aufgrund der anhaltend starken Nachfrage aus unseren Märkten und auf Basis der guten Auftrags- und Projektpipeline geht der Vorstand für 2018 von einem Umsatz- und Ergebniswachstum aus. Aktuell erkennbare Risiken wie eine angespannte Lieferkette sowie die Entwicklung der Wechselkurse, insbesondere zwischen Euro und Dollar, werden kontinuierlich überwacht. Voraussetzung für das geplante Wachstum ist darüber hinaus, dass sich die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern. Dazu gehören insbesondere die möglichen Auswirkungen des Brexits, Regulierungen auf europäischer Ebene, Exportrestriktionen, die weiteren Entwicklungen in den USA, China, im Nahen Osten, aber auch der Russland-Ukraine-Konflikt.

Der Jenoptik-Konzern erwartet 2018 einen **Umsatz** zwischen 790 und 810 Mio Euro (i.Vj. 747,9 Mio Euro). Vor allem die Segmente Optics & Life Science sowie Mobility sollen zum Umsatzwachstum beitragen.



Weitere Informationen zur künftigen Entwicklung der Jenoptik Branchen siehe Kapitel Rahmenbedingungen

Aktuell rechnet Jenoptik im Geschäftsjahr 2018 beim **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen inklusive Wertminderungen und Wertaufholungen) mit einem Zuwachs (2017: EBITDA der fortgeführten Geschäftsbereiche 106,7 Mio Euro). Die EBITDA-Marge soll zwischen 14,5 und 15,0 Prozent liegen. Auch beim EBIT prognostiziert der Vorstand einen Anstieg (2017: EBIT der fortgeführten Geschäftsbereiche 77,8 Mio Euro). Die operative Ergebnis-Marge (**EBIT-Marge**) wird in einer Bandbreite von 10,5 bis 11,0 Prozent erwartet.

Der **Auftragseingang** einer Periode wird von Großaufträgen vor allem in den Bereichen Defense & Civil Systems und Traffic Solutions beeinflusst. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhielt Jenoptik neue Aufträge in Höhe von 802,9 Mio Euro und verfügte damit zum Jahresende 2017 über eine sehr gute Auftragsbasis. Für das laufende Geschäftsjahr geht Jenoptik davon aus, dass der Auftragseingang stabil bleiben wird, da im Geschäftsjahr ein operativer Einmaleffekt enthalten war. Zu beachten ist auch, dass Jenoptik zum Jahresende 2017 über Kontrakte in Höhe von 87,6 Mio Euro verfügt, die nicht im Auftragseingang und -bestand enthalten sind. Rund 79 Prozent des Ende Dezember 2017 ausgewiesenen Auftragsbestands werden 2018 umsatzwirksam.

Nach dem sehr positiven Geschäftsverlauf 2017 erwartet das **Segment Optics & Life Science** 2018 ein Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Das EBITDA soll stabil auf dem hohen Niveau von 2017 bleiben.

Unterstützt durch die gewonnenen Großaufträge geht das **Segment Mobility** im laufenden Geschäftsjahr von einer Umsatzsteigerung im unteren zweistelligen Prozentbereich aus. Beim EBITDA wird ein deutlicher Zuwachs erwartet. Beeinflusst wird die Prognosegenauigkeit durch den Zeitpunkt von Projektabrechnungen im Bereich der Verkehrssicherheit.

Für das Geschäftsjahr 2018 soll das **Segment Defense & Civil Systems** durch stabile Umsatz- und EBITDA-Beiträge zum Unternehmenserfolg beitragen.

Prognose der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns

Im Geschäftsjahr 2018 geht Jenoptik von einer Steigerung der **Investitionen** auf über 40 Mio Euro aus. Die Sachanlageinvestitionen werden auf die Wachstumsbereiche innerhalb der Segmente fokussiert bzw. erfolgen im Rahmen von neuen Kundenprojekten. Mit den Investitionen sollen Kapazitäten erweitert und so das künftige Wachstum abgesichert werden.

2018 rechnen wir mit einem **Free Cashflow**, der leicht über dem Wert von 2017 liegt. Damit können auch bei steigenden Investitionen alle Zins-, Steuer- und Dividendenzahlungen aus dem Free Cashflow gedeckt werden.

Jenoptik hat 2017 für das Geschäftsjahr 2016 eine **Dividende** in Höhe von 0,25 Euro pro Aktie an die Anteilseigner ausgeschüttet. Auch für die Zukunft strebt der Vorstand neben der Finan-

T47 Ziele Konzern und Segmente (in Mio EUR)

	Ist 2017	Prognose 2018
Umsatz	747,9	Zwischen 790 und 810 Mio Euro
Optics & Life Science	259,4	Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich
Mobility	270,1	Wachstum im unteren zweistelligen Prozentbereich
Defense & Civil Systems	219,3	Stabil
EBITDA/EBITDA-Marge	106,7/14,3%	EBITDA-Marge zwischen 14,5 und 15,0 Prozent
Optics & Life Science	58,7	Stabil auf hohem Niveau
Mobility	27,9	Deutlicher Anstieg
Defense & Civil Systems	23,8	Stabil
EBIT/EBIT-Marge	77,8/10,4%	EBIT-Marge zwischen 10,5 und 11,0 Prozent
Auftragseingang	802,9	Stabil (2017 enthält operativen Einmaleffekt)
Free Cashflow	72,2	Leicht über Wert von 2017
Investitionen ¹⁾	37,9	Über 40 Mio Euro

¹⁾ ohne Finanzanlageinvestition



Informationen zur
Dividende siehe
Nachtragsbericht

zierung 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 oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen, auch im Hinblick auf die konjunkturelle Entwicklung, als unzutreffend erweisen.

Gesamtaussage des Vorstands zur künftigen Entwicklung

Der Jenoptik-Konzern wird im laufenden Geschäftsjahr 2018 mit der Umsetzung seiner Strategie 2022 beginnen, 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, effizientere und schnellere Prozesse und höhere Margen zu einer Steigerung und Nachhaltigkeit der Ergebnisse führen.

Jenoptik will auch 2018 weiter erfolgreich wachsen. Dabei können wir auf einer guten Nachfrage in unseren Märkten sowie einem starken Auftragsbestand aufbauen. Die solide Vermögenslage und eine tragfähige Finanzierungsstruktur bieten zudem ausreichend Handlungsspielraum für Akquisitionen und die Finanzierung des weiteren Wachstums. Für 2018 prognostiziert der Vorstand einen Umsatz zwischen 790 und 810 Mio Euro sowie eine EBIT-Marge zwischen 10,5 und 11,0 Prozent. Die EBITDA-Marge soll zwischen 14,5 und 15,0 Prozent liegen. Die Erreichung dieser Ziele ist abhängig vom wirtschaftlichen und politischen Umfeld.

Auch 2018 werden wir einen wesentlichen Teil unserer Mittel in den Ausbau der internationalen Vertriebs- und Wertschöpfungsstrukturen und die Entwicklung innovativer Produkte investieren. Im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements werden sich bietende Akquisitionen intensiv geprüft, Desinvestitionen werden nicht ausgeschlossen.

Im Geschäftsjahr 2018 erwartet der Vorstand insgesamt eine positive Geschäftsentwicklung für den Jenoptik-Konzern.

Jena, 08. März 2018

JENOPTIK AG
Der Vorstand