



Interview des Vorstands

Das Jahr 2021 war für Jenoptik in vielerlei Hinsicht richtungsweisend. So hat das Unternehmen durch die Akquisition von BG Medical und der SwissOptic-Gruppe, die Unterzeichnung eines Vertrags zum Verkauf von VINCORION sowie die Veräußerung von weiteren Randaktivitäten wichtige Schritte in der Transformation zu einem reinen, global führenden Photonik-Konzern vollzogen. Künftig liegt der Fokus noch stärker auf den Wachstumsmärkten Halbleiter & Elektronik, Life Science & Medizintechnik und Smart Mobility. Im Zuge der Ende November 2021 kommunizierten strategischen Agenda „More Value“ wurden neue Mittelfristziele bis zum Jahr 2025 definiert, die ein Umsatzziel von rund 1,2 Mrd Euro auf Grundlage eines Wachstums von etwa 8 Prozent pro Jahr inkl. Desinvestitionen und Akquisitionen vorsehen. Gleichzeitig soll die Profitabilität auf eine EBITDA-Marge von etwa 20 Prozent angehoben werden. Diese Entwicklung geht einher mit einem klaren Bekenntnis zur Nachhaltigkeit. Dies wird unter anderem dokumentiert durch das Ziel, die CO₂-Emissionen bis 2025 um 30 Prozent zu senken. Details zu diesen Themen erläutern die Jenoptik-Vorstände Dr. Stefan Traeger und Hans-Dieter Schumacher im Interview.

2021 war ein Jahr mit zukunftsweisenden Schritten für Jenoptik, es wurde aber auch weiter beeinflusst von der COVID-19-Pandemie. Wie fällt Ihr Resümee im Rückblick aus?

Stefan Traeger: 2021 war ein ereignisreiches, aber auch ein sehr erfolgreiches Jahr. Mit Blick auf Umsatz und Profitabilität war es für Jenoptik erneut ein Rekordjahr. Wir sind dem Ziel, ein global führender, reiner Photonik-Konzern zu werden, entscheidend nähergekommen. Wir haben unser Portfolio weiter durch Akquisitionen verstärkt, uns von Randaktivitäten getrennt und einen Vertrag zur Veräußerung unseres mechatronischen Geschäfts abgeschlossen. Wir haben unsere gesellschaftliche Verantwortung beim prägenden Thema der nächsten Jahrzehnte, der Nachhaltigkeit, stärker denn je durch konkrete Ziele dokumentiert, an denen wir uns messen lassen. Und wir haben trotz

anhaltender weltweiter Belastungen aus der COVID-19-Pandemie ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Dies wird, wie man unserer Ende November 2021 kommunizierten Wachstumsagenda „More Value“ entnehmen kann, noch lange nicht das Ende der Fahnenstange sein. Für diese herausragende Bilanz möchte ich mich zuallererst bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für deren großartiges Engagement bedanken!

Bevor wir in die Details zur Zukunftsstrategie gehen, an welchen Kennzahlen machen Sie die von Ihnen genannte Erfolgsbilanz konkret fest?

Hans-Dieter Schumacher: Wir hatten ja bereits im letzten Geschäftsbericht deutliche Verbesserungen beim Umsatz und Ergebnis avisiert. Unsere Kennzahlen haben sich dann besser

Auf
~20%
soll die
EBITDA-
Marge
bis 2025 verbessert
werden

entwickelt als von uns zu Jahresbeginn erwartet, und wir konnten daher unterjährig unseren Ausblick anheben. Zum Jahresende weisen wir einen Anstieg des Konzernumsatzes, d. h. inklusive VINCORION, von 767,2 Mio Euro auf 895,7 Mio Euro und ein EBITDA-Wachstum von 111,6 Mio Euro auf 177,2 Mio Euro sowie eine EBITDA-Marge, inkl. Einmaleffekten, von 19,8 Prozent aus. Auch finanziell steht Jenoptik dank eines Free Cashflows von 62,8 Mio Euro und einer Eigenkapitalquote von 44,4 Prozent sehr gut da. Für das für die Zukunft geplante Wachstum steht uns ausreichend finanzieller Spielraum zur Verfügung.

Für die Zukunft haben Sie mit „More Value“ eine neue Wachstumsagenda bis 2025 definiert. Worauf baut diese auf?

Stefan Traeger: „More Value“ steht für Wertsteigerung für alle Stakeholder unseres Unternehmens. Kern der Agenda ist die Fokussierung des Unternehmens auf die drei wachstumsstarken Zukunftsmärkte Halbleiter & Elektronik, Life Science & Medizintechnik sowie Smart Mobility. Hieraus erwartet der Konzern bis 2025 ein substanzielles Umsatzwachstum von durchschnittlich etwa 8 Prozent pro Jahr auf rund 1,2 Mrd Euro. Dieses Umsatzplus basiert auf einem deutlichen organischen Wachstum, das gezielt ergänzt wird durch Akquisitionen. Dabei sind aber auch mögliche Desinvestitionen, wie zum Beispiel von VINCORION, zu berücksichtigen. Die Fokussierung auf wenige hochattraktive Märkte und ein verbesserter Produktmix soll die Profitabilität von Jenoptik

auf eine EBITDA-Marge von etwa 20 Prozent anheben.

Schritt für Schritt, wie sieht Jenoptik in Zukunft aus und wird sich auch Ihre Berichtsstruktur ändern?

Hans-Dieter Schumacher: Unsere Struktur wird sich vereinfachen. Jenoptik entwickelt sich von einem diversifizierten Konzern zu einem reinen Photonik-Player, der 2025 rund drei Viertel des Umsatzes in der Division Advanced Photonic Solutions generieren wird. Hier verschmelzen wir die beiden bisherigen Divisionen Light & Optics und Light & Production und lösen die nicht-photonischen Aktivitäten – vor allem im Automotive-Bereich – heraus. In der Division Advanced Photonic Solutions bündeln wir unsere Aktivitäten in den Bereichen Halbleiter & Elektronik und Life Science & Medizintechnik sowie in der optischen Messtechnik. Etwa ein Viertel unseres Umsatzes wollen wir dann in der Division Smart Mobility Solutions erwirtschaften, die für das B2G-Geschäft verantwortlich ist und der bisherigen Division Light & Safety entspricht. In beiden Divisionen sehen wir deutliche Wachstumspotenziale für Umsatz und Ergebnis. Zugleich können wir mit dieser Aufstellung eine bessere Balance zwischen zyklischen und weniger zyklischen Geschäftsaktivitäten erreichen. Unsere nicht-photonischen Aktivitäten insbesondere im Bereich Automotive fassen wir zusammen und führen sie als eigenständige Marken unter den Non-Photonic Portfolio Companies.

4 Interview des Vorstands
10 Bericht des Aufsichtsrats
18 Highlights 2021
20 Die Jenoptik-Aktie

Zur Division Advanced Photonic Solutions zählt auch die 2021 getätigte Akquisition von BG Medical und der SwissOptic-Gruppe?

Stefan Traeger: Korrekt. Wir hatten ja nach dem sehr erfolgreichen Zukauf von TRIOPTICS 2020 weitere Zukäufe in Wachstumsbereichen angekündigt. BG Medical, die jetzt Jenoptik Medical heißt, und die SwissOptic-Gruppe verstärken uns seit dem 1. Dezember 2021 in den Bereichen Medizin- und Messtechnik sowie in der Halbleiterausüstung. Für 2022 rechnen wir aus dem Zukauf mit zusätzlichen Umsätzen in Höhe von rund 130 Mio Euro und das bei attraktiven Margen. Die Unternehmen erweitern unser globales Produktionsnetzwerk zum Beispiel in China. Für das zukünftige Umsatzwachstum erwarten wir ein jährliches Plus im niedrigen zweistelligen Prozentbereich.

Sie haben Ihr Portfolio 2021 aber nicht nur erweitert, sondern auch Desinvestitionen vollzogen beziehungsweise angekündigt.

Warum?
Stefan Traeger: Uns geht es nicht um schieres Umsatzwachstum. Wir wollen, dass Jenoptik in Zukunft weltweit für technologische Exzellenz in der Photonik-Welt, als wachstumsstark und sehr profitabel wahrgenommen wird. Und wir wollen zu einem reinen Photonik-Konzern werden. Daher passen einige Bereiche einfach nicht mehr zu uns und sind bei anderen Unternehmen besser aufgehoben. Entsprechend haben wir uns 2021 von kleineren Randaktivitäten wie der nicht-optischen Messtechnik für Schleifmaschinen oder der Kristallzucht getrennt und haben auch für VINCORION, unser Mechatronik- und Verteidigungsgeschäft,



„Jenoptik ist finanziell sehr gut gerüstet, um die ambitionierten Wachstumsziele aus eigener Kraft finanzieren zu können.“

Hans-Dieter Schumacher

„Jenoptik ist ihrem Ziel, zu einem global führenden und wachstumsstarken Pure-Player im Bereich Photonik zu werden, 2021 ein großes Stück nähergekommen.“

Dr. Stefan Traeger



einen neuen Eigentümer gefunden. In Summe geben wir mit diesen drei Desinvestitionen Umsätze von rund 150 Mio Euro ab.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit hat sich 2021 bei Jenoptik viel getan ...

Stefan Traeger: Definitiv. Unsere bisherigen Ambitionen werden gewürdigt, sowohl durch positive ESG-Ratings als auch durch Auszeichnungen von Kundenseite. So haben wir zum Beispiel Ende 2021 von ASML, unserem Kunden aus dem Halbleiterrausrüstungsbereich, einen Sustainability Excellence Award erhalten. Dies freut uns und spornt uns an, mehr zu tun.

Wir haben unter anderem 2021 beim Thema, welchen Beitrag Jenoptik zu den Zielen des Pariser Klimaschutzabkommens leisten kann, klare Ziele definiert, an denen wir uns messen lassen. Wir werden bis zum Jahr 2025 die CO₂-Emissionen im Vergleich zum Basisjahr 2019 um 30 Prozent senken. Die Einsparungen umfassen direkte Emissionen, die Jenoptik selbst freisetzt, und indirekte Emissionen aus eingekaufter Energie. Dahinter stecken eine Vielzahl von Maßnahmen und Investitionen, die aber jeden Euro wert sind. Und wir sind dem UN Global Compact beigetreten.

4 Interview des Vorstands

- 10 Bericht des Aufsichtsrats
- 18 Highlights 2021
- 20 Die Jenoptik-Aktie

Auch beim Thema Finanzierung spielen Nachhaltigkeitskomponenten eine immer wichtigere Rolle?

Hans-Dieter Schumacher: Richtig. Wir haben im März 2021 erfolgreich Schuldscheindarlehen mit Nachhaltigkeitskomponenten platziert. Zum Jahresende haben wir nochmal nachgelegt, indem wir unseren Handlungsspielraum für weitere Investitionen durch die Refinanzierung und Aufstockung unseres Konsortialkredits auf 400 Mio Euro mit einer Erhöhungsoption um weitere 200 Mio Euro zu günstigen Marktkonditionen erweitert haben. Dabei haben wir die Ausgestaltung des Kredits an überprüfbare Ziele hinsichtlich Nachhaltigkeit in der Lieferkette, dem konzernweiten Ökostrom-Anteil und der Diversität der Führungskräfte ausgerichtet. Ökonomischer Erfolg geht bei Jenoptik Hand in Hand mit verantwortungsbewusstem ökologischen Handeln.

Wohin geht die Reise im neuen Geschäftsjahr 2022?

Stefan Traeger: 2021 hat bewiesen, wie erfolgreich und robust Jenoptik auch in Zeiten einer noch nie dagewesenen weltweiten Pandemie aufgestellt ist. Da wir unser Portfolio dabei weiter optimiert haben, sehen wir auch 2022 gute Chancen, beim Umsatz und der EBITDA-Marge der fortgeführten Geschäftsbereiche, d. h. ohne Berücksichtigung von VINCORION, weiter zuzulegen. Den Umsatz wollen wir um mindestens 20 Prozent steigern und die EBITDA-Marge auf ca. 18 Prozent verbessern. Dabei gilt es natürlich unverändert, die Pandemie-Entwicklung und die Aus-

wirkungen des Ukraine-Krieges kontinuierlich weiter im Blick zu behalten.

Warum ist Jenoptik nach dem deutlichen Kursplus 2021 weiter ein attraktives Investment?

Hans-Dieter Schumacher: Der Kursanstieg von knapp 50 Prozent im Jahr 2021 hat uns natürlich gefreut, da der Kapitalmarkt unsere strategische Weiterentwicklung positiv würdigt. Wir wissen, dass wir liefern müssen und werden dies auch tun. Dann verspricht auch unsere Aktie weiteres Potenzial. Unsere Analysten schätzen an uns, dass wir als einer der Markt- und Technologieführer in Wachstumsbranchen wie der Halbleiterausstattungsindustrie, der Medizintechnik und Smart Mobility agieren.

Stefan Traeger, Hans-Dieter Schumacher, herzlichen Dank für das Gespräch!