



Interview des Vorstands

2022 war für Jenoptik trotz großer externer Herausforderungen erneut ein sehr erfolgreiches Jahr. Mit einem Umsatzwachstum von mehr als 30 Prozent auf 980,7 Mio Euro und einer EBITDA-Marge von 18,8 Prozent wurde die sehr positive Entwicklung aus dem Vorjahr fortgesetzt. Der strategische Fokus auf die Wachstumsmärkte Halbleiter & Elektronik, Life Science & Medizintechnik sowie Smart Mobility zahlt sich aus. Entsprechend hat sich Jenoptik für 2023 eine weitere Verbesserung der Finanzkennzahlen vorgenommen. Damit ist das Unternehmen auf einem guten Weg, die in der strategischen Agenda „More Value“ definierten Mittelfristziele bis zum Jahr 2025 zu erreichen, die ein Umsatzziel von rund 1,2 Mrd Euro und eine Verbesserung der Profitabilität auf eine EBITDA-Marge von etwa 20 Prozent vorsehen. Auch finanziell ist Jenoptik für das zukünftige Wachstum gerüstet. Wie die Ziele erreicht werden, welche Wachstumspotenziale es organisch und möglicherweise auch extern noch gibt und wie Jenoptik beim Thema Nachhaltigkeit aufgestellt ist, erläutern die Jenoptik-Vorstände Dr. Stefan Traeger und Hans-Dieter Schumacher im Interview.

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen war 2022 ein sehr erfolgreiches Jahr für Jenoptik. Wie ist Ihnen dies gelungen?

Stefan Traeger: Die sehr gute Entwicklung bei Umsatz und EBITDA-Marge ist ein Indiz dafür, dass unser strategischer Fokus auf bestimmte Wachstumfelder im Photonik-Markt nicht nur strategisch, sondern auch wirtschaftlich richtig ist. Dank gut etablierter Beziehungen zu unseren Kunden und Zulieferern, aber auch aufgrund unserer Fokussierung auf anspruchsvolle photonische Anwendungen, haben wir eine gewisse Resilienz entwickelt. Und dabei war 2022 mit hohen Inflationszahlen, steigenden Zinsen, zeitweisen Lieferengpässen und Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Ukrainekrieg und der COVID-19-Pandemie herausfordernd. Unsere Investitionen in Innovationen bilden die Basis für unseren Unternehmenserfolg. Zudem werden wir unser Ziel,

ein global führender, reiner Photonik-Konzern zu werden, durch entsprechende Portfoliomaßnahmen weiter umsetzen. Die Ziele aus unserer Wachstumsagenda „More Value“ haben wir unverändert fest im Blick und erwarten auch im Jahr 2023 weiteres profitables Wachstum. Wir können zufrieden sein mit dem im vergangenen Geschäftsjahr Erreichten und ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei unseren mehr als 4.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr herausragendes Engagement zu bedanken!

Herr Schumacher, Sie werden Jenoptik am 1. April 2023 nach sehr erfolgreichen Jahren verlassen; wie ordnen Sie das Jahr 2022 ein?

Hans-Dieter Schumacher: 2022 war in meiner achtjährigen Amtszeit als Finanzvorstand ein Highlight in vielerlei Hinsicht. Wir haben unsere eigenen Zielvorgaben zum Teil deutlich

Das organische
Wachstum
im
Geschäftsjahr
2022
lag bei rund
11%

„Wir sehen gute
Möglichkeiten,
unsere Profitabili-
tät noch weiter
zu verbessern.“

Hans-Dieter Schumacher



übertroffen und sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz neue Rekordwerte erzielt. Ein Umsatzplus von mehr als 30 Prozent – davon rund 11 Prozent organisch – kann sich sehen lassen. Und unsere EBITDA-Marge haben wir auf einer vergleichbaren Basis deutlich verbessert. Das ist vor allem bemerkenswert, wenn man bedenkt, mit welchen Herausforderungen wir zu tun hatten. Als Finanzvorstand stand für mich immer die finanzielle und bilanzielle Solidität von Jenoptik im Fokus. Und da stehen wir mit einer Eigenkapitalquote von 50,4 Prozent, einer 2022

deutlich reduzierten Nettoverschuldung und einem Verschuldungsgrad, der mit 2,6 klar unter unserer Zielvorgabe von 3,0 liegt, hervorragend da. Damit ist Jenoptik für die Zukunft sehr gut aufgestellt.

Sie haben Ihr Portfolio auf drei strategische Wachstumsfelder ausgerichtet. Sehen Sie Jenoptik hier schon perfekt aufgestellt?

Stefan Traeger: Unsere Wachstumsagenda „More Value“ fokussiert auf die Märkte Halbleiter & Elektronik, Life Science & Medizintechnik sowie Smart Mobility. Diese Märkte

4 Interview des Vorstands

10 Bericht des Aufsichtsrats
20 Highlights 2022
22 Die Jenoptik-Aktie

bieten überdurchschnittliches Wachstumspotential, benötigen anspruchsvolle photonische Lösungen und sind nur zum Teil von wirtschaftlichen Schwankungen betroffen. Wir haben uns in den letzten Jahren mit den Akquisitionen von TRIOPTICS, BG Medical und SwissOptic in diesen Märkten sehr gut verstärkt. Damit sind wir unserer Zielstellung, rund 50 Prozent der für 2025 angestrebten 1,2 Mrd Euro Umsatz mit Halbleiter & Elektronik und jeweils rund 25 Prozent mit Life Science & Medizintechnik und Smart Mobility zu erzielen, ein gutes Stück nähergekommen. 2022 haben wir bereits rund 85 Prozent unseres Umsatzes in diesen Märkten erzielt. Wir schauen uns zudem immer nach geeigneten Portfolioergänzungen um, tun dies jedoch mit Bedacht.

Welche Potenziale sehen Sie für die nächsten Jahre in Ihren Kernmärkten? Wie lange wird der aktuelle Boom im Halbleitergeschäft Bestand haben?

Stefan Traeger: Unsere Division Advanced Photonic Solutions, in der wir unter anderem unsere Aktivitäten in den Bereichen Halbleiter & Elektronik und Life Science & Medizintechnik bündeln, hat mit einem Umsatzwachstum von rund 47 Prozent, davon 17 Prozent organisch, auch 2022 eine fantastische Entwicklung gezeigt. Das Wachstum wurde von nahezu allen Anwendungsfeldern getragen, vor allem jedoch durch den Bereich Halbleiterausüstung. Wir sehen hier vor dem Hintergrund starker langfristiger Wachstumstreiber wie beispielsweise die immer weiter zunehmende Digitalisierung, signifikantes Potential. Auch der Trend, sich bei der Halbleiterproduktion

unabhängiger von der Region Südostasien zu machen und Produktion in den USA und Europa aufzubauen, kommt uns zu Gute. Daher investieren wir in erheblichem Umfang, zum Beispiel mehr als 70 Mio Euro in eine neue High-Tech-Fabrik in Dresden, die 2025 den Betrieb aufnehmen soll.

Und wie sieht es in den anderen Aktivitäten aus?

Hans-Dieter Schumacher: Auch im Life-Science- und Medizintechnikgeschäft sehen wir sehr gute Wachstumsmöglichkeiten. Hier verfügen wir als Zulieferer in den Bereichen Augenheilkunde, Dermatologie, Zahnheilkunde und Labordiagnostik über eine gute Position. Smart Mobility profitiert vom verstärkten Sicherheitsdenken in den Bereichen Mobilität und der Öffentlichkeit; das führt zu einer stetig steigenden Nachfrage. Als integrierter Serviceanbieter etwa bei der Geschwindigkeitskontrolle, bieten wir von der Geschwindigkeitsmessung bis zum Bußgeldbescheid alles aus einer Hand. Insgesamt blicken wir also sehr zuversichtlich in die Zukunft.

Aktuell 18,8 Prozent Marge und Sie sehen noch Luft nach oben, wo soll dies herkommen?

Hans-Dieter Schumacher: Wir hatten in der Tat eine sehr gute Entwicklung bei unserer operativen Profitabilität. Zum einen gehen wir davon aus, dass wir besonders stark bei Produkten mit überdurchschnittlichen Margen wachsen werden und dementsprechend von einem verbesserten Produktmix profitieren. Zum anderen arbeiten wir permanent an

unserer Effizienz, so dass wir hier einen weiteren Ertragshebel sehen. Aus diesen beiden Aspekten erwarten wir in Zukunft weitere positive Effekte. Über allem steht aber unsere Fähigkeit, das Geschäft mit unseren Kunden unter anderem durch neue Anwendungen weiter auszubauen und neue Kunden zu gewinnen. Wir haben im vergangenen Jahr rund 87 Mio Euro für Forschung und Entwicklung ausgegeben und entwickeln teilweise gemeinsam mit unseren Kunden; das sind immerhin 8,9 Prozent unseres Umsatzes.

Sie sehen sich selbst als „Enabler“, tragen dazu bei, die Welt mit Ihren Produkten nachhaltiger zu machen. Woran machen Sie dies fest?

Stefan Traeger: Nach Angaben des Industrieverbands SPECTARIS ermöglichen Photonik-Anwendungen im Jahr 2030 mindestens 11 Prozent der weltweiten CO₂-Einsparungen. Als eines der technologisch führenden Unternehmen will Jenoptik hier einen Beitrag bei den Themen Infrastruktur, Kommunikation, Mobilität und Gesundheit leisten. Darüber hinaus

„2023 wollen wir beim Umsatz und Ergebnis weiter zulegen.“

Dr. Stefan Traeger



4 Interview des Vorstands

10 Bericht des Aufsichtsrats
20 Highlights 2022
22 Die Jenoptik-Aktie

haben wir ein klares Bekenntnis abgegeben, wie wir auch das Unternehmen Jenoptik immer nachhaltiger machen. Dies umfasst zum Beispiel das Ziel, bis zum Jahr 2025 die CO₂-Emissionen im Vergleich zum Basisjahr 2019 um 30 Prozent zu senken und den Anteil grüner Energie im Konzern auf 75 Prozent zu erhöhen. Unsere Ambitionen werden gewürdigt, sowohl durch Auszeichnungen von Kundenseite als auch durch positive ESG-Ratings. So hat uns MSCI, ein weltweit führender Anbieter von Nachhaltigkeitsanalysen und Ratings, mit einem AA Rating bescheinigt, dass wir zu den 15 Prozent der weltweit am besten bewerteten Unternehmen im Sektor Electronic Components und somit laut MSCI zur Gruppe der Leader in Sachen Nachhaltigkeit gehören.

Kommen wir zum Blick nach vorn, was haben Sie sich für 2023 vorgenommen?

Stefan Traeger: Unter der Prämisse, dass sich die geopolitischen Risiken nicht weiter verschärfen und sich bei den Themen Inflation und Materialbeschaffung die sich abzeichnende Entspannung verstetigt, wollen wir auf Grundlage der sehr guten Auftragsituation 2023 beim Umsatz und Ergebnis weiter zulegen. Dementsprechend soll der Umsatz bei 1.050 Mio Euro bis 1.100 Mio Euro liegen. Bei der Profitabilität prognostizieren wir einen weiteren Schritt in Richtung unserer Zielvorgabe für 2025 und wollen bezogen auf das EBITDA eine Marge von 19,0 bis 19,5 Prozent erreichen. Entsprechend sehen wir gute Chancen, trotz weiterhin hoher Investitionen in unser organi-

sches Wachstum erneut einen starken Free Cashflow und eine weiter spürbar sinkende Nettoverschuldung zu erzielen. Mögliche Veränderungen unseres Portfolios sind hier nicht berücksichtigt.

Und was haben Ihre Aktionäre von dieser positiven Entwicklung?

Hans-Dieter Schumacher: Wir verfolgen unverändert das Ziel, unsere Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg unter der Berücksichtigung von notwendigen Wachstumsinvestitionen zu beteiligen. Wir wollen unsere Aktionäre dementsprechend zum einen durch eine 20-Prozent höhere Dividende von 0,30 Euro je Aktie am Unternehmenserfolg partizipieren lassen. Zum anderen sollen unsere Wachstumsinvestitionen zu einer nachhaltigen Wertsteigerung unseres Unternehmens führen.

Herr Traeger, Herr Schumacher, herzlichen Dank für das Gespräch!