



Sperrfrist bis 8. Juni 2016, 12 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

## Rede zur Hauptversammlung der JENOPTIK AG am 8. Juni 2016

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrates, wertige Gäste und Vertreter der Medien,

ich heiÙe Sie herzlich zur diesjähriçhen Hauptversammlung der JENOPTIK AG willkommen.

Im Folgenden darf ich Ihnen nicht nur einen Rückblick auf das sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2015 geben und Ihnen dabei von der Umsetzung unserer strategischen Agenda, nämlich der Ausrichtung unserer Strukturen an unseren Märkten und Megatrends, berichten. Mein Vorstandskollege Hans-Dieter Schumacher wird anschließend detaillierter auf die Geschäftszahlen eingehen, bevor ich mit dem Bericht zu den Segmenten sowie einem kurzen Ausblick auf 2016 schlieÙe.

### 25 Jahre Jenoptik

Sehr geehrte Damen und Herren,  
in diesem Jahr feiert die Jenoptik ihr 25-jähriges Jubiläum. Eine tragende Rolle in der Geschichte von Jenoptik hatte Herr Dr. Lothar Späth, der 1991 die Leitung übernahm. Als Vorstandsvorsitzender führte er die JENOPTIK AG am 16. Juni 1998 als eines der ersten ostdeutschen Technologieunternehmen an die Börse. Im Juni 2003 wechselte Lothar Späth in den Aufsichtsrat, dem er bis 2007 vor-saÙ.

Wie Sie wahrscheinlich wissen, ist Herr Dr. Späth am 18. März 2016 in Stuttgart verstorben. Damit hat nicht nur Jenoptik eine auÙergewöhnliche Person ihrer Unternehmensgeschichte verloren, sondern auch Deutschland einen sehr charismatischen Politiker und erfolgreichen Manager. Er hat mit Mut und strategischem Weitblick in marktwirtschaftliche Prozesse investiert und auf das Können und die Einsatzbereitschaft der Menschen hier in Thüringen vertraut.

Ich persönlich habe Lothar Späth im Frühjahr 2006 kennengelernt, als er mich in den Vorstand der Jenoptik holte. In dieser Zeit habe ich sehr eng mit Herrn Späth zusammengearbeitet: Gemeinsam haben wir strategische Entscheidungen getroffen und wichtige Veränderungen angestoÙen, die den Grundstein für die erfolgreiche Weiterentwicklung einer modernen Jenoptik legten. Damit Sie nachvollziehen können, warum das wichtig war, lassen Sie mich kurz einige wichtige Meilensteine aus der Historie von Jenoptik beschreiben.

Vom Börsengang 1998 bis zum Jahr 2006 agierte Jenoptik als eine reine Finanzholding, die auch nach dem Verkauf des Reinraum-spezialisten M+W Zander im Jahr 2006 noch immer rund 60 unabhängige Unternehmen unter der Führung von sieben Muttergesell-schaften hatte. Zu diesem Zeitpunkt gab es weder Zentralbereiche – wie zum Beispiel Strategie, Personal, Recht oder IT – noch eine marktorientierte Ausrichtung mit einer entsprechenden internationalen Vertriebsstruktur. Stattdessen lag der Fokus auf der Entwicklung sowie dem Verkauf von Technologien, und Deutschland war der wichtigste Absatzmarkt.

Die Folgen: Negativer Cashflow, eine hohe Bilanzsumme, ein vor allem anorganisches Wachstum durch Zukäufe und komplexe, ineffizi-ente Strukturen, die die Handlungsfähigkeit von Jenoptik spürbar einschränkten.

Auf Basis dieser Ausgangslage waren die Aufgaben für die Folgejahre klar: Der Geldabfluss musste gestoppt, Führungsfähigkeit gestärkt und Zentralbereiche eingeführt werden. All dies haben wir ab 2007 erfolgreich angepackt. Wir haben die Spartenstruktur ein-geführt, Jenoptik als weltweite Marke etabliert und nachhaltig profitables Wachstum auch auf den internationalen Märkten erzielt.

In dieser neuen organisatorischen Ausrichtung schaffte es Jenoptik, das Vertrauen am Kapitalmarkt zurückzugewinnen, den Umsatz und die Ergebnisse zu steigern, die Nettoverschuldung zu minimieren und richtungsweisende Projekte, wie unser Jenoptik Exzellenz Programm (JEP), aufzusetzen. Von diesem organisatorischen und strategischen Wandel profitierte Jenoptik ab 2009 und insbesondere auch nach der Finanzkrise.

Jedoch sind die Märkte, die technologischen Fortschritte und die Wettbewerber nicht auf dem Stand zur Zeit unserer Konsolidierung von 2007 stehen geblieben. Und auch in den Folgejahren durften wir nicht stehen bleiben, wenn wir in einem Markt für Hochtechnologie-Produkte mit kurzen Lebenszyklen und einem wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich sein wollten. Demnach haben wir auch die Struktur von Jenoptik den veränderten Marktanforderungen angepasst und den Konzern von einem technologiegetrieben hin zu einem markt- und kundenorientierten Unternehmen weiterentwickelt.

Dies bedeutete, die bestehende Spartenstruktur noch stärker den internationalen Märkten und deren Megatrends anzupassen, um sich so weiter von einem weltweiten Anbieter von Komponenten hin zu einem globalen Partner unserer Kunden für Systemlösungen zu etablieren. Für diesen strategischen Schritt haben wir uns 2015 vorbereitet und sind mit der Neuausrichtung der Sparten erfolgreich in das Geschäftsjahr 2016 gestartet, wie ich später etwas detaillierter darlegen werde.

## Geschäftszahlen

Sehr geehrte Damen und Herren,

hinter der Jenoptik liegt ein spannendes und anspruchsvolles, vor allem aber ein sehr erfolgreiches Jahr: Mit einem Umsatz von rund 668,6 Mio Euro und einem EBIT von 61,2 Mio Euro haben wir nicht nur neue Bestmarken erreicht, sondern konnten 2015 sogar das wirtschaftlich beste Jahr unserer jüngeren Unternehmensgeschichte verzeichnen! Dafür möchten mein Vorstandskollege und ich herzlich Danke sagen:

- unseren Mitarbeitern für ihren engagierten Einsatz,
- dem Managementteam für die zielorientierte Umsetzung der Konzernstrategie,
- unseren Kunden und Geschäftspartnern für die Wertschätzung unserer Leistungsfähigkeit sowie
- allen Anteilseignern für ihr Vertrauen, mit dem sie unseren strategischen Weg auch im vergangenen Jahr unterstützt haben.

Trotz der Herausforderungen im Geschäftsjahr 2015 haben wir unsere Unternehmensziele erreicht, die Unternehmensentwicklung zielstrebig vorangetrieben und unser Wachstumsversprechen von Ende 2014 eingelöst. Der Erfolg zeigt, dass wir strategisch gut aufgestellt sind, weshalb wir planen, den avisierten Kurs eines profitablen Wachstums 2016 fortzusetzen. Unser Geschäftsmodell ist robust und expansionsfähig und unsere Strategie hat sich auch bei den Schwankungen am Markt als richtig erwiesen. Die im Geschäftsjahr 2015 erreichten Bestmarken bei Umsatz und Ertrag haben wir genutzt, um die finanzielle Schlagkraft des Konzerns deutlich zu verbessern. Unsere Nettoverschuldung konnten wir dank eines sehr guten Cashflows und trotz Auszahlungen an den letzten stillen Immobiliengeschafter Anfang 2015 auf knapp 44 Millionen Euro senken, was einen der niedrigsten Werte seit Bestehen des Unternehmens darstellt.

Insgesamt verfügen wir heute über eine ausgezeichnete Vermögenslage sowie eine langfristig ausgerichtete und tragfähige Finanzierungsstruktur, die der Jenoptik nicht nur Stabilität, sondern auch ausreichend Handlungsspielraum sowohl für das zukünftige organische Wachstum als auch für Akquisitionen bietet. In den 2000er Jahren waren wir nicht fit dafür, jetzt sind wir es!

Im Fokus der strategischen Entwicklung steht für Jenoptik weiterhin ein nachhaltig profitables Wachstum. Um dies zu erreichen, werden wir uns künftig noch stärker auf Wachstumsmärkte konzentrieren, die globale Megatrends bedienen. Dabei setzen wir vor allem auf unsere Wachstumshebel Internationalisierung, Innovation und operative Exzellenz. Lassen Sie mich deshalb im Folgenden auf die wichtigsten Themenfelder und Maßnahmen für das Geschäftsjahr 2016 im Rahmen unserer strategischen Agenda eingehen.

## Internationalisierung

In den Regionen Amerika und Asien/Pazifik sehen wir nach wie vor ein besonders großes Wachstumspotenzial. Dies belegen die durchschnittlichen Wachstumsraten der letzten Jahre deutlich, die zwischen 2009 und 2015 in Amerika bei rund 13 Prozent und in Asien bei rund 16 Prozent lagen. Auch in diesem Geschäftsjahr sind wir in beiden Regionen mit guten Book-to-Bill-Raten gestartet.

Diese positive Entwicklung wollen wir weiter intensiv im Rahmen unserer Internationalisierungsstrategie ausbauen, unter anderem aufgrund der Trends zur Stärkung der Industrieproduktion sowie der demografischen Entwicklung, die sich in diesen Wachstumsregionen fortschreiben. Folgerichtig investierten wir im abgeschlossenen Geschäftsjahr weiter in den Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen, in effiziente Abläufe sowie in die Entwicklung zukunftsfähiger und profitabler Produkte. Mit diesen Maßnahmen sowie durch eine erfolgreiche Integration der akquirierten Gesellschaften gelang es, unsere Position in internationalen Wachstumsmärkten zu stärken, ein breiteres Systemangebot zu etablieren und internationale Großprojekte sowie Neukunden zu gewinnen.

Die JENOPTIK Asia-Pacific Pte. Ltd. und die JENOPTIK North America, Inc. steuern die Geschäfts-, Struktur- und Organisationsentwicklung in diesen beiden Regionen, identifizieren Wachstumsmöglichkeiten und koordinieren entsprechende Maßnahmen. Mittelfristig streben wir an, weitere Wertschöpfung wie Produktion, lokale Produktentwicklungen sowie Forschung & Entwicklung vor Ort aufzubauen. So können wir den lokalen Kunden mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen auch vor Ort hergestellte Produkte und Lösungen mit entsprechendem Service anbieten.

Einen wichtigen Meilenstein im Rahmen unserer Internationalisierungsstrategie legen wir dieses Jahr mit dem Neubau eines Technologie-Campus für Engineering, Produktion, Vertrieb und Service von Messtechnik und Laseranlagen für die Automobilindustrie in den USA. Der Bau des Standortes in Rochester Hills (Michigan), nahe dem bereits bestehenden Standort, wurde mit dem ersten symbolischen Spatenstich in Beisein des Jenoptik Executive Management Boards, des Bürgermeisters der Stadt Rochester Hills und dem Management vor Ort letzte Woche begonnen. Die Bauarbeiten des 15 Mio US-Dollar teuren und 9.300 Quadratmeter großen Technologie-Campus sollen im Frühjahr 2017 abgeschlossen sein und der Umzug kurze Zeit später erfolgen. Mit dieser Investition betreiben wir unser US-Geschäft zukünftig aus eigenen Räumlichkeiten heraus, mit dem Ziel, die weitere Durchdringung der US-Automobilindustrie voranzutreiben und somit das Wachstum unseres Nordamerika-Geschäftes zu unterstützen.

Auch in den verbleibenden Monaten werden wir uns weiter auf die intensive Marktbearbeitung in unseren Wachstumsregionen konzentrieren, wozu wir neben der organischen Entwicklung auch externe Zukäufe tätigen wollen, sobald sich werthaltige und aussichtsreiche Optionen bieten.

## Innovation/Digitalisierung

Für ein innovatives Hochtechnologie-Unternehmen wie Jenoptik ist es existenziell, künftige Kundenbedürfnisse bzw. Trends frühzeitig zu erkennen, die Geschäftsaktivitäten entsprechend daran auszurichten sowie Technologien und Produktentwicklungen abzuleiten. Hierbei spielen auch einheitliche Konzernstandards für Entwicklungs- und Technologie-Roadmaps eine wichtige Rolle, um den Innovationsprozess im gesamten Konzern markt- und kundengerecht zu steuern. Um all dem gerecht zu werden, hielten wir unsere Investitionen in Forschung & Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr mit mehr als 50 Mio Euro auf einem hohen Niveau und übertrafen den Vorjahreswert leicht. Zudem haben wir mit 58 Patentanmeldungen unsere Wettbewerbsposition nicht nur in Deutschland, sondern auch in den internationalen Zielmärkten nachhaltig stärken können.

Spricht man von der Zukunftsfähigkeit der Jenoptik, so spielen vor allem die Megatrends Digitalisierung und Industrie 4.0 eine elementare Rolle. Hierbei geht es nicht nur um die Verbesserung unserer einzelnen Produkte, sondern um viel mehr, nämlich die Digitalisierung unserer Wertschöpfungsketten. Wir nehmen diesen Trend sehr ernst und nutzen unter anderem unsere jährlichen Innovationstage sowie unseren Wissenschaftlichen Beirat aktiv, um die Chancen und Anforderungen der Digitalisierung auf unsere Geschäftsmodelle zu erfassen und zu analysieren. Dabei geht es vor allem darum herauszufinden, welchen Wertschöpfungsbeitrag unsere Technologien und Prozesse leisten und dadurch die Umsetzung der Unternehmensstrategie erleichtern.

Neben der strategischen Bedeutung der Digitalisierung gilt es auch die Frage nach dem Umgang mit Big Data, also der Analyse von großen Datenmengen und dem Bewusstsein von Datenschutz, beantworten zu können. Ziel hierbei ist die Entwicklung einer ganzheitlichen Strategie, mit der wir unser Unternehmen, unsere Mitarbeiter und unsere Produkte und Serviceleistungen auf die digitale Welt vorbereiten, um somit unseren Kunden zukunftsorientierte Lösungen für das Betreiben digitaler Geschäftsmodelle anbieten zu können.

Auch wenn wir heute noch am Anfang des Transformationsprozesses stehen, hin zu einem digitalen Unternehmen im Sinne von Industrie 4.0, so ermöglichen unsere Technologien und Systemlösungen bereits heute erfolgreiche Geschäftsmodelle mit einem hohen digitalen Anteil. Im Bereich der Verkehrssicherheit zum Beispiel ist der Einsatz von Software und Big Data elementarer Bestandteil des Geschäftsmodells Traffic Service Provision (TSP), also die Aufarbeitung und Verarbeitung von Verstoßdaten, die durch Verkehrsüberwachungsanlagen erfasst werden. Auch im Marktsegment Gesundheit unterstützen wir mit unseren Technologien digitale Geschäftsmodelle unserer Kunden. An den führenden Hersteller von Geräten für Genomsequenzierung liefern wir zum Beispiel eine Kernkomponente, die die DNA-Proben analysiert und die Daten direkt in die Cloud-Umgebung des Kunden einspeist.

Für uns ist die Digitalisierung eine große Chance, durch die strategische Weichenstellung mit digitalen Produkten und Systemlösungen der zukünftigen Nachfrage der Märkte gerecht zu werden. Das Fachwissen unserer Mitarbeiter verknüpfen wir dabei nicht nur in zahlreichen langfristigen Projekten und Aufträgen mit unseren Kunden weltweit, sondern auch über viele Kooperationen mit Hochschulen, Forschungsinstituten und Industriepartnern.

## Kundennähe

Sehr geehrte Damen und Herren,  
mit der Fortführung unserer Internationalisierung verbessern wir auch die geographische Nähe zu unseren Kunden, die wir zunehmend als Systempartner vor Ort begleiten und dies weiter ausbauen. Inzwischen ist der Jenoptik-Konzern in über 80 Ländern weltweit vertreten, um unsere Schlüsselmärkte wie den Maschinenbau, die Automobil- und Halbleitersausrüstungsindustrie, Luftfahrt und Verkehr, Medizintechnik sowie Sicherheits- und Wehrtechnik aus lokalen Geschäftseinheiten heraus optimal bedienen zu können.

Wie bereits auch auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr angekündigt, agieren wir seit dem 1. Januar 2016 in einer operativen Struktur, die sich stärker an den globalen Trends orientiert und aus der sich unsere Handlungsfelder und Zielmärkte direkt ableiten. Damit tragen wir sowohl den steigenden Kundenanforderungen als auch den Megatrends Digitale Welt, Gesundheit, Mobilität, Sicherheit und Infrastruktur Rechnung. Dank der Neuausrichtung werden sich die drei neu gebildeten Sparten Optical Systems, Healthcare & Industry sowie Automotive künftig konsequent auf ihre Zielmärkte Halbleitersausrüstung, Medizintechnik und Automobilindustrie konzentrieren. Weitere Vorteile sind eine stärkere Kundennähe, verbesserte Serviceleistungen sowie bessere und schnellere Synergien beim Marktzugang bzw. im Falle von wertsteigernden Akquisitionen.

Die Sparten Traffic Solutions sowie Defense & Civil Systems waren bereits gut auf diese Erfordernisse ausgerichtet und wurden daher nicht weiter verändert. Die Klammer für das operative Geschäft bildet weiterhin das weltweit aufgestellte Shared Service Center, in dem die Zentralfunktionen IT, Personal, strategischer Einkauf, Sicherheit sowie Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz und Gebäudemanagement organisiert sind.

Neben der weiteren Implementierung von Customer-Relationship-Management-Systemen an unseren Standorten läuft seit Anfang 2015 das Market-Excellence-Programm, um die Vertriebsorganisation und die Verkaufsprozessen weiter zu optimieren. Das Programm bündelt wichtige Projekte aus den Teilbereichen Vertrieb, After-Sales-Service sowie Pricing und soll die konsequente Ausrichtung der Organisation an den Markterfordernissen weiter verbessern. Unter anderem liefert es Standards für die operative Vertriebsarbeit und für einen Best-Practice-Transfer bereits erfolgreich etablierter Methoden und Instrumente im Vertriebs- und Servicebereich.

Derartige Maßnahmen kosten Geld und Zeit, bilden jedoch die notwendige Basis für nachhaltiges und profitables Wachstum. Exzellenz im Vertrieb wird deshalb auch weiterhin ein elementarer Bestandteil auf unserer strategischen Agenda sein.

## Operative Exzellenz

Im Rahmen unserer Initiative Operative Exzellenz haben Go-Lean, Global Sourcing und weitere wertvolle Programme einen wesentlichen Beitrag zur Konzernentwicklung in der Vergangenheit geleistet und werden auch künftig Finanzmittel freisetzen, die an anderer Stelle in die strategische Weiterentwicklung des Konzerns investiert werden können. Alle Prozesse im Konzern werden regelmäßig auf den Prüfstand gestellt, um sie effizienter zu gestalten, aufeinander abzustimmen und Kosten zu optimieren. Die seit mehr als vier Jahren laufenden Initiativen für harmonisierte und exzellente Prozesse, sowohl im operativen Geschäft als auch bei den Systemen und kaufmännischen Vorgängen, konnten wir 2015 erfolgreich fortführen und so die Basis für künftiges ertragsreiches Wachstum stärken.

Im JOE-Projekt (Jenoptik One ERP), bei dem es um die effizienzorientierte Vereinheitlichung der Prozesse und Abrechnungssysteme über alle Organisationseinheiten des Konzerns hinweg geht, wurden wichtige Analysen der bereits implementierten SAP-Systeme durchgeführt sowie die Vorbereitungen für den Aufbau eines datenbankgestützten Business Warehouse getroffen. Näheres hierzu wird Ihnen mein Kollege Hans-Dieter Schumacher, der als Finanzvorstand die weitere Umsetzung von JOE verantwortet, zu einem späteren Zeitpunkt erläutern.

Auch im Einkauf ist es uns 2015 gelungen, weitere Optimierungen vorzunehmen. Sie helfen uns, Prozesse zu beschleunigen und dadurch Geld zu sparen. Zudem haben wir die strategischen und operativen Einkaufsstrukturen in Asien und in den USA im vergangenen Jahr nochmals ausgebaut und weitere Synergien heben können.

Gut vorangekommen sind wir 2015 auch mit der Umsetzung des Go-Lean-Programms, das auf ganzheitliche Prozessverbesserungen und die Steigerung der operativen Leistungsfähigkeit ausgerichtet ist. Im Zuge dieses Programms haben wir seit 2013 über 750 Mitarbeiter im Lean-Campus ausgebildet und als lokale Multiplikatoren eingesetzt. Somit konnten wir auf Basis dieser konsequenten Effizienzsteigerung sowohl bei unseren Kostenstrukturen als auch bei den Abläufen deutliche Verbesserungen erzielen, die sich entsprechend positiv in der Ergebnisqualität niederschlagen.

Motiviert durch die bisherigen Erfolge werden wir mit anhaltendem Nachdruck auch 2016 unsere erfolgreichen Exzellenz-Programme mit aller Kraft vorantreiben.

## Dividende

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen, wir arbeiten weiter an der Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit und der Weiterentwicklung von Jenoptik – was sowohl die harten als auch die weichen Faktoren betrifft. Durch diese hohe Kontinuität des Wandels sind wir in der Lage, uns einem sich stetig ändernden Umfeld anzupassen und die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortzusetzen. Es freut uns daher sehr, dass wir auch in einem herausfordernden Jahr 2015 an einer kontinuierlichen Dividendenpolitik festhalten können und Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, angesichts der guten Ertrags- und Finanzlage des Konzerns, wie auch in den letzten vier Jahren, über eine angemessene Ausschüttung am Unternehmenserfolg beteiligen. Zugleich sind nach unserer Einschätzung ausreichende Barmittel zur Finanzierung des operativen Geschäfts sowie eine solide Eigenkapitalausstattung und die Nutzung von Akquisitionschancen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ebenfalls im Interesse unserer Aktionäre. Insbesondere vor dem Hintergrund der sehr erfolgreichen Entwicklung im Geschäftsjahr 2015 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine erhöhte Dividende von 0,22 Euro pro Stückaktie auszuschütten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sehen unsere gegenwärtig gute Position als idealen Ausgangspunkt für die Entwicklung einer noch leistungsfähigeren Jenoptik, indem wir durch Innovationen und durch eine konsequente Strategie unsere Zukunft sichern bzw. aktiv mitgestalten wollen.

## Redeteil Herr Schumacher

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich heiße Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung hier in Weimar willkommen und freue mich besonders, Ihnen die Zahlen des besten Ergebnisses der jüngeren Unternehmensgeschichte der Jenoptik etwas näher bringen zu dürfen.

- In Jena (meiner zweiten Wahlheimat) fühle ich mich wohl und habe hier in der Zwischenzeit einen Wohnsitz erworben.
- Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen haben wir viele Dinge auf den Weg gebracht, die dem Unternehmen bei dem geplanten erfolgreichen Kurs in den nächsten Jahren außerordentlich helfen werden.
- Es ist erfreulich zu sehen, wie sich Jenoptik entwickelt und über welches Potenzial der Konzern mit seinen Mitarbeitern verfügt.
- Es ist ein schönes Gefühl – gemeinsam mit Ihnen – einen Teil der Erfolgsgeschichte von Jenoptik aktiv gestalten bzw. mitschreiben zu dürfen.

## Umsatz und Ergebnis

2015 ist der Jenoptik-Konzern auf seinen Kurs des profitablen Wachstums zurückgekehrt und, wie Dr. Mertin bereits sagte, beendeten wir das Geschäftsjahr mit Bestmarken bei Umsatz, Ergebnis und Cashflow. Wir haben unsere Ziele erreicht und die erfolgreiche Unternehmensentwicklung zielstrebig vorangetrieben.

Wir konnten den Umsatz um mehr als 13 Prozent auf 668,6 Mio Euro steigern. Das Umsatzplus wurde in allen drei Segmenten erzielt, unter anderem mit Laseranlagen und Messsystemen für die Automobilindustrie, mit optoelektronischen Systemen und durch die Abrechnung eines Großauftrags im Segment Verteidigung & Zivile Systeme. Positiv wirkten zudem der Umsatzbeitrag des 2014 erworbenen britischen Verkehrstechnik-Spezialisten Vysionics sowie der günstige Dollarkurs. Regional betrachtet konnte der Umsatz in Europa und Nordamerika gesteigert werden, legte aber auch im Raum Asien/Pazifik zu. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielten wir 32,7 Prozent unseres Umsatzes in den beiden Wachstumsregionen Amerika und Asien/Pazifik. Insgesamt haben wir den Anteil unseres Auslandsumsatzes 2015 von 64,2 Prozent auf 67,4 Prozent gesteigert.

Noch stärker als der Umsatz verbesserten sich unsere Ergebnisse. Das Betriebsergebnis kletterte um rund 19 Prozent auf 61,2 Mio Euro. Damit erreichte die EBIT-Marge mit 9,2 Prozent wieder den strategischen Zielkorridor, an dem wir unsere Ansprüche messen. Positiv beeinflusst wurde das EBIT u.a. durch den Umsatzanstieg, einen veränderten Produktmix, die Integration von Vysionics sowie Gewinne aus Immobilienverkäufen. Dagegen hatten die Rückstellungen für Restrukturierung des Bereichs Lasersysteme einen negativen Effekt. Wie im Vorjahr investierten wir auch 2015 in unser Wachstum und mit einer Forschungs- und Entwicklungsleistung von mehr als 50 Mio Euro auch in unsere Zukunftsfähigkeit. Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung, das Konzern-EBITDA, stieg ebenfalls überproportional zum Umsatz um 16,7 Prozent auf 88,8 Mio Euro. Jenoptik erzielte 2015 ein Ergebnis nach Steuern von 49,9 Mio Euro. Das Ergebnis je Aktie stieg von 73 Euro-Cent auf 87 Euro-Cent.

## Auftragseingang und Auftragsbestand

Sehr geehrte Damen und Herren,  
wie Sie wissen, dienen insbesondere Auftragseingang und Auftragsbestand als Indikator für den Geschäftsverlauf in den kommenden Quartalen und für das weitere Wachstum. Im Geschäftsjahr 2015 stieg der Auftragseingang des Konzerns um insgesamt 47,5 Mio Euro bzw. 8,1 Prozent auf 636,7 Mio Euro. Darin enthalten ist ein Großauftrag zur Ausrüstung des Patriot-Raketenabwehrsystems, den wir 2015 auch bereits ausgeliefert und abgerechnet haben. Der Auftragsbestand lag mit 373,4 Mio Euro unter dem Vorjahreswert von 422,5 Mio Euro, wobei der Rückgang unter anderem auf die Abarbeitung von Großaufträgen im Segment Verteidigung & Zivile Systeme zurückzuführen ist. Zudem sind sogenannte Kontrakte, das sind langfristige Rahmenverträge mit variablen Konditionen, von in Summe 17,1 Mio Euro nicht im Auftragsbestand enthalten.

## Cashflow und Bilanzstruktur

Wir haben 2015 auch intensiv an einer soliden Finanzstruktur gearbeitet. Im April 2015 haben wir neue Schuldscheindarlehen begeben. Inklusive der bereits bestehenden Darlehen erhöhte sich das Volumen von 90 auf 125 Mio Euro. Neu abgeschlossen wurde zudem ein Konsortialkreditvertrag über 230 Mio Euro. Wir haben damit die günstigen Rahmenbedingungen an den Finanzmärkten genutzt und uns mit einem erweiterten Finanzierungsrahmen zusätzlich Spielraum geschaffen.

Unseren Free Cashflow haben wir im vergangenen Geschäftsjahr fast verdreifacht – von 22,5 Mio Euro auf 71,8 Mio Euro. Dadurch gelang es uns, die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2015 trotz der Finanzierung des starken Wachstums, der Dividendenzahlung sowie der Auszahlung an den letzten stillen Immobilieninvestor auf einen der niedrigsten Werte senken. Ende 2015 betrug die Nettoverschuldung knapp 44 Mio Euro und damit weniger als die Hälfte des Vorjahreswerts inklusive der Verbindlichkeiten gegenüber stillen Immobilieninvestoren.

Auch die Eigenkapitalquote ist weiter gestiegen. Bei einer mit 769,2 Mio Euro nahezu unveränderten Bilanzsumme erhöhte sie sich deutlich von 50,1 auf auf 56,6 Prozent.

Wir verfügen damit über eine ausgezeichnete Vermögenslage und langfristig tragfähige Finanzierungsstruktur, über die wir jederzeit auch größere Maßnahmen im Rahmen des geplanten Wachstums schnell und flexibel finanzieren können – sowohl organisch als auch über Zukäufe.

## Aktienkurs

Sehr geehrte Damen und Herren,  
die Aktienmärkte zeigten 2015 einen volatilen Verlauf. Sie als Jenoptik-Aktionäre haben die Entwicklung sicherlich mitverfolgt. Positiv reagierten die Börsen auf die Aufstockung der Anleihekäufe durch die Europäische Zentralbank. Jedoch sorgten die zähen Kreditverhandlungen mit Griechenland, der Abgasskandal sowie die aufkeimende Angst vor einer Abschwächung des Wachstums in China und Angst vor weltweiten Terroranschlägen für Kurskorrekturen an den internationalen Finanzmärkten.

### Kursverlauf der Jenoptik-Aktie

Auch die Kursentwicklung der Jenoptik-Aktie blieb von den Turbulenzen an den Aktienmärkten nicht unbeeinflusst. Sie kletterte im 1. Quartal zunächst über die 13-Euro-Marke, konnte dieses Niveau jedoch nicht halten, zumal Ende März der vollständige Anteilsbesitz eines langjährigen Großinvestors, der ECE Industriebeteiligungen GmbH, bei institutionellen Investoren platziert wurde. Damit erhöhte sich der Streubesitz von rund 75 auf 89 Prozent. Nach der Bekanntgabe der Halbjahresergebnisse im August 2015 nahm unsere Aktie dann eine stabile Aufwärtsbewegung und erreichte am 6. November mit 15,01 Euro ihr vorläufiges Jahreshoch. Die Jenoptik-Aktie beendete mit einem Schlusskurs von 14,39 Euro am 30. Dezember 2015 den Handel und legte damit im abgelaufenen Jahr 35,8 Prozent zu.

Infolge des positiven Kursverlaufs 2015 hat sich auch die Marktkapitalisierung auf Basis der über 57 Mio ausgegebenen Aktien um 216,9 Mio Euro auf 823,7 Mio Euro erhöht.

In den ersten Monaten 2016 zeigte die Jenoptik-Aktie – entsprechend der Gesamtmarktstimmung – eine sehr volatile Entwicklung. Gestartet mit einem Xetra-Schlusskurs von 14,59 Euro am 4. Januar 2016 fiel der Kurs zunächst erst einmal auf seinen niedrigsten Stand im 1. Quartal von 11,14 Euro am 11. Februar 2016. Danach konnte die Aktie erfreulicherweise wieder zulegen und schloss am 31. Mai 2016 bei 14,33 Euro.

Eines unserer Ziele war und bleibt es, einen intensiven Austausch mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zu führen und Jenoptik auch bei internationalen Analysten und Investoren noch bekannter zu machen. Dieses Engagement hat sich ausgezahlt. Jenoptik wird derzeit von 16 Banken bzw. Research-Häusern begleitet und regelmäßig bewertet, die aktuell alle raten, die Aktie zu kaufen oder zumindest zu halten.

## JOE-Programm

Es ist uns gelungen, einen international sehr erfahrenen Chief Information Officer (CIO) einzustellen, der die IT-Strategie der nächsten drei Jahre weiterentwickeln wird. Dazu gehört unter anderem der weitere Rollout von JOE, unserem konzernweiten Programm zur Harmonisierung der IT-Landschaft und Geschäftsprozesse. Mit anderen Worten: JOE ermöglicht es heute und künftig umso mehr, uns in einem großen Teil des Konzerns in einer Sprache, über alle Hierarchien weltweit zu kommunizieren und dadurch unser Geschäft besser zu betreiben:

1. Das heißt, egal wo unsere Mitarbeiter auf der Welt für Jenoptik aktiv sind: Es gelten gleiche Standards und Definitionen.
2. Wir werden die Effizienz in den operativen Funktionen steigern – wodurch sich beispielsweise die aktuellsten Auftragshochrechnungen mit der Produktionssteuerung und dem Einkauf verknüpfen lassen.
3. Und wir werden die Konzernsteuerung durch die Weiterentwicklung des Controllings und Rechnungswesen verbessern – zum Beispiel, indem Information in Echtzeit im Corporate Center und in den Sparten erhoben und ausgewertet werden können.

Ich darf Ihnen im Folgenden kurz die 2015 erzielten Fortschritte und die geplanten Schritte für 2016 vorstellen:

Drei Sparten nutzen das einheitliche System bereits erfolgreich. Im Jahr 2015 haben wir an der Optimierung der vorhandenen Funktionen gearbeitet und die Vorbereitungen getroffen, weitere Rollouts ab diesem Jahr effizienter und ressourcenoptimierter durchführen zu können. Im vergangenen Jahr haben wir die Prozesse in den Bereichen Produktion, Vertrieb und Einkauf verbessert und so unter anderem erfolgreich die elektronische Kommunikation mit unseren Kunden und Lieferanten als Basis für eine schnellere und effektivere Abwicklung unserer Auftragsabwicklungs- und Beschaffungsprozesse vorangetrieben.

Ein weiterer wesentlicher Schritt zur Optimierung bestand in der Neuausrichtung unserer Kostenrechnungsstrukturen. Ein kritischer Rückblick auf die etablierten Prozesse des Rechnungswesens und des Controllings wurde Ende 2015 durchgeführt. Die daraus abzuleitenden Maßnahmen werden in 2016 in JOE eingebracht und umgesetzt. Zudem werden in 2016 die Rollouts in der Sparte Traffic Solution sowie bei der Holding JENOPTIK AG und dem Jenoptik Shared Service Center durchgeführt.

Die bereits erwähnte IT-Strategie wird neben JOE einen 3-Jahres-Fahrplan definieren, unsere IT weiter zu modernisieren: Dies umfasst Service-Strukturen, Technologien wie Cloud und SAP BW Hana, die Infrastruktur sowie Kommunikationsmittel unserer eigenen Mitarbeiter. Bereits in 2016 haben wir wichtige Bestandteile auf der Agenda auf dem Weg zur Digitalisierung und zu Industrie 4.0., mit dem Ziel, die Kopplung unserer Entwicklungs-, Produktions- und Fertigungssysteme sowie die Prozesse entlang unserer Wertschöpfungskette zu optimieren. Die Zufriedenheit des Kunden als Erfolgsgarant für unser Geschäft werden wir durch die Integration der CRM-Systeme in das Gesamtkonzept JOE fördern.

Mit diesen weiteren Schritten zur Harmonisierung unserer Prozesse und Modernisierung unserer Systeme werden wir die Leistungsfähigkeit von Jenoptik weiter erhöhen und eine Grundlage für das künftige profitable Wachstum legen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und gebe nun das Wort zurück an Dr. Michael Mertin.

## Berichterstattung zu den Segmenten

Sehr geehrter Herr Schumacher, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
nach dem Überblick zur Geschäftslage und den wesentlichen Aktivitäten auf Konzernebene darf ich Ihnen in den folgenden Minuten einen Überblick über die strategischen wie operativen Aktivitäten auf Segmentebene geben. Da die neue Segmentstruktur erst zum 1. Januar 2016 in Kraft trat, berichten wir für das Geschäftsjahr 2015 noch in den bisherigen Segmenten.

### Segment Laser & Optische Systeme

Im Geschäftsjahr 2015 baute das Segment Laser & Optische Systeme seine Position als einer der führenden Anbieter von photonischen Systemlösungen weiter aus. Hierbei konnte die Zusammenarbeit mit zahlreichen internationalen Marktführern als Entwicklungs- und Produktionspartner intensiviert und weitere Schlüsselkunden gewonnen werden. Zudem erhöhte das Segment die Wertschöpfung im Lithographie-Bereich und verzeichnete erneut wesentliche Fortschritte bei integrierten Lösungen für die Halbleiterfertigung. Zudem wurde der Fokus noch stärker auf die Wachstumsmärkte Medizintechnik & Life Science sowie Informations- und Kommunikationstechnik gerichtet.

Durch eine verbesserte Marktdurchdringung und den Produktionsstart von neuen optischen Produkten wurde die Internationalisierung in den strategisch relevanten Wachstumsregionen Asien/Pazifik und Amerika 2015 plangemäß fortgeführt. Beide Regionen entwickelten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr überdurchschnittlich gut und auch der Umsatz in Europa wurde erfolgreich gesteigert.

Der Umsatz des Segments Laser & Optische Systeme im Geschäftsjahr 2015 stieg um 7,8 Prozent auf 249,4 Mio Euro. Dabei profitierte das Segment insbesondere von einer guten Nachfrage nach Laseranlagen sowie optoelektronischen Modulen zum Beispiel im Medizin-Sektor. Die Nachfrage aus der Halbleiterausstattungsindustrie verbesserte sich im 3. und 4. Quartal 2015 und konnte die schwächere Entwicklung im 1. Halbjahr fast vollständig ausgleichen.

Rund 77 Prozent des Segmentumsatzes wurden im Ausland erwirtschaftet, insbesondere im europäischen Ausland und den Wachstumsregionen Nordamerika und Asien/Pazifik.

Aufgrund eines margenschwächeren Produktmix im Halbleiterausstattungssektor sowie der Rückstellungen für die Restrukturierung des Laserbereichs am Stammsitz in Jena fiel die Entwicklung beim operativen Ergebnis unterdurchschnittlich zum Umsatzwachstum aus. Demnach sank das Segment-EBIT 2015 um rund 12 Prozent gegenüber Vorjahr auf 23,7 Mio Euro und auch die EBIT-Marge reduzierte sich von 11,7 Prozent im Vorjahr auf 9,5 Prozent. Bereinigt um die Restrukturierungskosten liegt das Segment-EBIT jedoch auf Vorjahresniveau.

Der Auftragseingang übertraf mit 248,2 Mio Euro das hohe Vorjahresniveau um 3,4 Prozent, wobei insbesondere die Auftragseingänge in den Bereichen Laseranlagen und Optik eine wichtige Voraussetzung für den guten Geschäftsverlauf im abgelaufenen Berichtsjahr waren. Da der Umsatz stärker als der Auftragseingang stieg, reduzierte sich die Book-to-Bill-Rate von 1,04 im Vorjahr auf 1,00.

Der Auftragsbestand des Segments lag zum Jahresende mit 95,8 Mio Euro leicht unter Vorjahresniveau.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
die Neuausrichtung mit mehr Fokus auf den Gesundheitsmarkt zeigt Wirkung. So hat das Segment Optics & Life Science vor wenigen Tagen einen Großauftrag für die Lieferung von Lasern für den medizinischen Einsatz von einem langjährigen Kunden aus den USA erhalten. Bei diesem Produkt handelt es sich um einen diodengepumpten Scheibenlaser der Produktfamilie JenLas® D2, der sich optimal für die Laserbehandlung bei Netzhauterkrankungen eignet. Der Auftrag umfasst ein Volumen von rund 10 Mio Euro und erstreckt sich über eine Laufzeit von drei Jahren.

### Segment Messtechnik

In der Industriellen Messtechnik zählt Jenoptik zu den weltweit führenden Herstellern hochpräziser Fertigungsmesstechnik, die vor allem in der Automobilindustrie zum Einsatz kommt. Auf dem Gebiet der Verkehrssicherheit ist der Konzern mit weltweit mehr als 30.000 Systemen im Markt einer der führenden Anbieter modernster Technologien zur Überwachung von Geschwindigkeits- und Rotlichtverstößen sowie zur automatischen Kennzeichenerfassung.

Im vergangenen Geschäftsjahr stieg der Umsatz des Segments um 11,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 207,0 Mio Euro, wobei mit einem Anteil von 77 Prozent ein Großteil des Umsatzes im Ausland erwirtschaftet wurde.

Die Nachfrage aus der Automobilindustrie, der wichtigsten Abnehmerbranche der Industriellen Messtechnik, entwickelte sich infolge der verbesserten Investitionstätigkeit und trotz des in der zweiten Jahreshälfte bekannt gewordenen Abgasskandals erfreulich. Weitere positive Effekte ergaben sich zudem aus der erfolgreichen Integration des im November 2014 akquirierten britischen Verkehrstechnik-Unternehmens Vysionics.

Das Segment-EBIT entsprach mit 23,0 Mio Euro dem Niveau des Vorjahres, wobei die Ergebnis-Marge im zweistelligen Bereich gehalten werden konnte – trotz der verhaltenen Umsatzentwicklung der Verkehrssicherheit in Amerika und der zu berücksichtigenden Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Unternehmenserwerb von Vysionics.

Positiv hat sich auch der Auftragseingang des Segments um 20,8 Prozent auf 211,1 Mio Euro gegenüber Vorjahr entwickelt. Beide Sparten erreichten einen Zuwachs. Zudem waren die Auftragseingänge von Vysionics für den kompletten Berichtszeitraum im Auftrags- eingang enthalten. Auch gelang es der Verkehrssicherheit, sich im Rahmen einer Ausschreibung für das bundesweite Pilotprojekt zur sogenannten Section Control durchzusetzen. Bei dieser neuen Art der Verkehrskontrolle wird das Tempolimit zunächst innerhalb eines drei Kilometer langen Abschnitts auf einer Bundesstraße in Niedersachsen kontrolliert werden, wofür Jenoptik die Technik liefert. Insgesamt übertraf der Auftragseingang des Segments im Berichtsjahr das Umsatzniveau, sodass sich die Book-to-Bill-Rate von 0,94 im Vorjahr auf 1,02 im abgelaufenen Geschäftsjahr verbesserte.

Der Auftragsbestand reduzierte sich zum Jahresende um 8,7 Prozent auf 70,5 Mio Euro, was unter anderem auf die Neueinschätzung eines bereits begonnenen Projekts in der Verkehrssicherheit zurückzuführen war.

### **Segment Verteidigung & Zivile Systeme**

Das Segment Verteidigung & Zivile Systeme hat sich auch 2015 weiter als starker Partner für Systemhäuser etabliert. Die seit mehreren Jahren zunehmende Anzahl politischer Spannungen in der Welt führte 2015 zu einer stärkeren Nachfrage im Bereich der Verteidigungstechnik. Jedoch stellten die anhaltenden Exportbeschränkungen sowie der zunehmende Konsolidierungsdruck in der Branche, vor allem in der Europäischen Union und in Amerika, Herausforderungen im abgelaufenen Geschäftsjahr dar. Aus diesem Grund setzte das Segment weiterhin konsequent auf einen Ausbau der internationalen Vertriebs- und Servicestrukturen in den Wachstumsregionen Amerika und Asien, sowie auf eine Erhöhung des Anteils von zivilen Systemen, wie zum Beispiel in der Bahnindustrie. Mit der Einführung der Business-Unit-Struktur und der Neuaufstellung von Vertrieb und Entwicklung hat das Segment seine Hausaufgaben für weiteres nachhaltiges Wachstum gemacht.

Für das Segment Verteidigung & Zivile Systeme war 2015 das beste Jahr der jüngeren Unternehmensgeschichte. Der Umsatz wuchs überdurchschnittlich auf 211,4 Mio Euro und lag damit 23,8 Prozent über dem Vorjahresniveau. Der Anstieg ist unter anderem auf den guten Geschäftsverlauf bei den Energie- und Sensorsystemen sowie der Abrechnung eines Großauftrags zur Ausrüstung des Raketenabwehrsystems Patriot zurückzuführen. Zunehmend greifen auch die Aktivitäten für eine stärkere Internationalisierung des Geschäfts, und so gelang es, den Anteil des Umsatzes mit ausländischen Kunden im Berichtsjahr erfolgreich auszubauen. Mit etwa 47 Prozent fiel der Anteil des Auslandsumsatzes im Vergleich zu den anderen beiden Segmenten jedoch deutlich geringer aus, da ein wesentlicher Teil der Produkte nach wie vor an deutsche Abnehmer verkauft wird, die jedoch zum großen Teil internationale Endkunden bedienen.

Das Segment-EBIT kletterte auf 17,9 Mio Euro und lag damit um ein Vielfaches über dem Vorjahreswert (i.Vj. 2,1 Mio Euro). Die signifikante Verbesserung ist sowohl auf das internationale Wachstum und eine konsequent marktorientierte Geschäftsausrichtung im Segment als auch auf einen margenstärkeren Umsatzmix zurückzuführen. Zudem hat sich die Verschiebung des ursprünglich für 2014 geplanten Patriot-Projekts in das Geschäftsjahr 2015 positiv ausgewirkt, ebenso wie der Verkauf einer ausländischen Minderheitsbeteiligung das EBIT mit 1,9 Mio Euro im 4. Quartal 2015 positiv beeinflusste. Die EBIT-Marge des Segments verbesserte sich deutlich auf 8,5 Prozent (i.Vj. 1,3 Prozent).

Der Auftragseingang lag 2015 mit 177,8 Mio Euro 4,5 Prozent über dem Niveau des Vorjahres, wobei sich die Book-to-Bill-Rate aufgrund der Abrechnung von Großprojekten und der Gewinnung von Neukunden auf 0,84 (i.Vj. 1,00) reduzierte.

Der Auftragsbestand konnte zum 31. Dezember 2015 mit 209,7 Mio Euro nicht das hohe Niveau des Vorjahres erreichen (245,9 Mio Euro), was aber im Wesentlichen auf die begonnene Abarbeitung langfristiger Großprojekte zurückzuführen ist.

## 1. Quartal 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach der guten Entwicklung im Geschäftsjahr 2015 konnten wir unseren profitablen Wachstumskurs auch im 1. Quartal 2016 erfolgreich fortsetzen. Umsatz, Ergebnis und Cashflow – um nur einige betriebswirtschaftliche Kenngrößen zu nennen – entwickelten sich positiv. Wir konnten unsere Erlöse um 8,5 Prozent auf 158,2 Mio Euro steigern. Das war zugleich der höchste Umsatz, den das Unternehmen in den letzten Jahren in einem 1. Quartal erzielte. Ohne Berücksichtigung der Währungseffekte, die die Umsatzentwicklung im letzten Jahr positiv beeinflussten, hätte der Umsatz organisch sogar rund 12,5 Prozent zugelegt. Zu dieser erfreulichen Entwicklung haben alle Segmente beigetragen. Das Konzern-EBIT verbesserte sich um 11,7 Prozent auf 9,8 Mio Euro und damit überproportional zum Umsatz – im Wesentlichen infolge des gestiegenen Bruttoergebnisses bei gleichzeitig niedrigeren Funktionskosten. Die EBIT-Marge für das 1. Quartal stieg von 6,0 Prozent 2015 auf nun 6,2 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) legte um 5,2 Prozent auf 16,7 Mio Euro zu. Geringere Währungskurseffekte waren maßgeblich verantwortlich für die Entwicklung des Finanzergebnisses, dass mit minus 2,1 Mio Euro deutlich unter dem Vorjahreswert lag. Das Ergebnis nach Steuern betrug 6,5 Mio Euro, was einem Ergebnis je Aktie von 0,11 Euro entspricht. Diese Entwicklung ist jedoch kein Indiz für das Gesamtjahr 2016, hier gehen wir nach wie vor von einem Anstieg aus.

Mit 158,4 Mio Euro lag der Auftragseingang in den ersten drei Monaten 2016 auf dem Niveau des Umsatzes. Im letzten Jahr verbuchten wir hier zusätzlich einen Großauftrag im Segment Defense & Civil Systems. Im 1. Quartal 2016 haben wir zwar keine Großaufträge erhalten, erwarten diese jedoch im Laufe des Jahres. Mit 368,5 Mio Euro reduzierte sich der Auftragsbestand zum 31. März 2016 leicht im Vergleich zum Jahresende 2015. Das liegt daran, dass wir begonnen haben, bereits bestehende langjährige Großaufträge abzuarbeiten. Darüber hinaus verfügten wir über zusätzliche Kontrakte in Höhe von rund 19,0 Mio Euro, die sich insbesondere im nächsten Geschäftsjahr positiv in den Auftragsbeständen niederschlagen können.

Sehr erfreulich war auch die Entwicklung des Cashflows in den ersten drei Monaten 2016. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag zum 31. März 2016 mit 15,4 Mio Euro deutlich über dem Vorjahreswert von minus 0,8 Mio Euro. Der Free Cashflow verbesserte sich auf 12,0 Mio Euro, im Vorjahresquartal waren es noch minus 3,3 Mio Euro. Beeinflusst wurde der gute Mittelzufluss – trotz Wachstum und Ausbau unserer Geschäftstätigkeit – vor allem durch geringere Auszahlungen für Vorräte und ein effektiveres Forderungsmanagement.

Infolge des verbesserten Cashflows reduzierte sich unsere Nettoverschuldung zum 31. März 2016 nach dem starken Rückgang 2015 weiter auf nunmehr 33,4 Mio Euro. Die Eigenkapitalquote konnte mit 57,2 Prozent auf eine neue Bestmarke gesteigert werden.

## Ausblick

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

erlauben Sie mir Ihnen nun, einen kurzen Ausblick für das Geschäftsjahr 2016 zu geben, in dem wir sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis weiteres Wachstum anstreben. Dies wollen wir erreichen, indem wir die strategische Agenda des Jenoptik-Konzerns konsequent verfolgen. Umsatzwachstum, daraus resultierende Skaleneffekte, Kostendisziplin sowie höhere Margen aus dem zunehmenden System- und Servicegeschäft sollen zu einer Steigerung und Nachhaltigkeit der Ergebnisse führen. Die operativen Schwerpunkte bleiben der Ausbau der Service- und Vertriebsstrukturen, die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios sowie die Optimierung der internen Abläufe.

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des 1. Quartals haben wir die Prognose für das laufende Geschäftsjahr bestätigt. Wir rechnen mit einem Umsatz zwischen 680 und 700 Mio Euro. Das Wachstum soll in den Segmenten Optics & Life Science sowie Mobility erzielt werden, das Segment Defense & Civil Systems soll sich nach dem 2015 erfolgten Umsatz- und Ergebnissprung stabil entwickeln. Das Konzern-EBIT soll ebenfalls moderat steigen und die EBIT-Marge des Konzerns je nach Umsatzmix zwischen 9,0 und 9,5 Prozent liegen. Akquisitionen sind in diesen Prognosen nicht enthalten, werden für das laufende Geschäftsjahr jedoch nicht ausgeschlossen. Das Ergebnis vor Steuern soll 2016 eine ähnliche Entwicklung wie das EBIT zeigen. Voraussetzung ist, dass sich die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern.

Ungeachtet der Rahmenbedingungen zeigt sich, dass unsere strategische Ausrichtung richtig und valide ist, wir international organisiertes Wachstum generieren und deshalb auch unsere Mittelfristplanung unverändert Bestand hat. Demnach streben wir an, den Jahresumsatz bis 2018 auf rund 800 Mio Euro – einschließlich kleinerer Akquisitionen – zu erhöhen und eine durchschnittliche EBIT-Marge von etwa 9 bis 10 Prozent über die Zyklen zu erreichen. Der Anteil des Umsatzes in unseren Fokusregionen Amerika und Asien/Pazifik soll dann zusammen auf mehr als 40 Prozent des Konzernumsatzes steigen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

gestatten Sie mir zum Abschluss, noch auf die Tagesordnung einzugehen:

Die Tagesordnung wurde Ihnen über Ihre Depotbanken zugeschickt, die versandten Broschüren liegen heute auch am Informationsstand aus.

Wie ich bereits erwähnte, schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 eine erhöhte Dividende von 0,22 Euro pro dividendenberechtigter Stückaktie vor. Die Dividende wird – vorbehaltlich Ihrer Zustimmung – voraussichtlich am 9. Juni 2016 gezahlt.

Wir beabsichtigen in diesem Jahr einen Wechsel des Wirtschaftsprüfers und schlagen Ihnen die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer vor.

Bezüglich des Tagesordnungspunktes 7 darf ich Sie über eine aktuelle Veränderung gegenüber der bekanntgemachten Tagesordnung informieren: Vorstand und Aufsichtsrat haben entschieden die „Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder“ heute nicht zur Abstimmung zu stellen und möchten daher den veröffentlichten Beschlussvorschlag zurückziehen. Herr Wierlacher wird Ihnen gleich die Gründe hierfür erläutern.

Hinsichtlich der weiteren Tagesordnungspunkte verweise ich auf die in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckten ausführlichen Erläuterungen und die weiteren im Internet veröffentlichten Unterlagen, die, wie gesagt, auch heute am Informationsstand erhältlich sind.

Wir bitten Sie, allen Tagesordnungspunkten zuzustimmen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.