



Sperrfrist bis 5. Juni 2018, 12 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

Rede zur Hauptversammlung der JENOPTIK AG am 5. Juni 2018 in Weimar

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

ich freue mich, Sie zu unserer heutigen 20. ordentlichen Hauptversammlung hier in Weimar herzlich begrüßen zu können.

Zum Zeitpunkt unserer letzten Hauptversammlung 2017 hatte ich gerade mein neues Amt als Vorstandsvorsitzender der JENOPTIK AG angetreten. Heute blicke ich bereits auf 13 spannende Monate bei Jenoptik zurück, in denen ich mir einen sehr guten Überblick über das Unternehmen verschaffen konnte.

Bereits vor meinem Eintritt war mir klar: Jenoptik ist ein starkes Unternehmen mit einem hervorragenden Ruf. Der Konzern besitzt auf Basis innovativer Produkte, grundsolider Finanzen, einer starken Marke und natürlich aufgrund engagierter Mitarbeiter alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft.

Wie diese Zukunft aussehen soll, war eine der Hauptfragen, die mich und meinen Vorstandskollegen Hans-Dieter Schumacher im vergangenen Jahr beschäftigt haben. Die von uns erarbeitete „Strategie 2022“ werde ich Ihnen später noch genauer erläutern.

Doch zunächst möchte ich die Gelegenheit nutzen, um unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in allen Teilen des Unternehmens sowie meinen Kolleginnen und Kollegen im Management für deren hohen persönlichen Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr zu danken. Ohne Ihr Engagement wäre unser überdurchschnittlich gutes Ergebnis nicht möglich gewesen. Ganz besonders bedanke ich mich auch bei den Mitgliedern des Aufsichtsrates. Sie standen uns bei der Erarbeitung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens jederzeit mit Rat und Tat zur Seite und haben uns mit großem Engagement im letzten Jahr begleitet.

Einen herzlichen Dank möchte ich auch an meinen Vorstandskollegen, Hans-Dieter Schumacher, richten, der mich vom ersten Tag an bei Jenoptik mit ganzer Kraft unterstützt hat.

Danken möchte ich auch unseren Kunden und Geschäftspartnern für die Wertschätzung unserer Leistungsfähigkeit.

Nicht zuletzt danke ich auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen, mit dem Sie uns den Rücken stärken. An unserem Erfolg sollen auch Sie teilhaben, weshalb wir später die Zahlung einer Dividende zur Abstimmung stellen werden – unsere bisher höchste Ausschüttung in der jüngeren Unternehmensgeschichte.

Wie Sie wissen, sehr verehrte Damen und Herren, blickt die Jenoptik auf eine spannende Unternehmensgeschichte zurück. Heute ist bereits unsere 20. ordentliche Hauptversammlung und in wenigen Tagen werden wir unser 20-jähriges Börsenjubiläum feiern. Das internationale Finanzparkett ist somit ein bedeutender Teil der Unternehmenshistorie von Jenoptik.

Am 16. Juni 1998 erfolgte der Gang an die Börse, einer der ersten sogenannten IPOs in den neuen Bundesländern. Der Ausgabepreis lag damals bei 34 DM. Nach der Ausgabe von neuen Aktien und Gratisaktien, der Euroumstellung, einer Kapitalerhöhung sowie dem Fall des Neuen Marktes und der Finanzkrise hat sich das Jenoptik-Papier insgesamt gut entwickelt: Ende letzter Woche, am 1. Juni, betrug der Schlusskurs im XETRA-Handel – knapp 20 Jahre nach dem Börsengang – 37,30 Euro. Damit spiegelt sich die erfolgreiche operative Entwicklung auch in der positiven Entwicklung des Aktienkurses wider.

Aktienkursentwicklung

Das gilt auch für das vergangene Jahr. 2017 war für Anleger generell ein hervorragendes Jahr und fast überall auf der Welt kam es zu positiven Entwicklungen im Finanzsektor. Vor diesem Hintergrund legten auch die weltweiten Aktienmärkte zu. Der deutsche Aktienindex Dax verzeichnete 2017 ein Plus von 12,5 Prozent. Der deutsche Technologieindex TecDax konnte sogar um 37,4 Prozent zulegen.

Erfreulicherweise entwickelte sich die Jenoptik-Aktie 2017 noch besser als der Gesamtmarkt.

Unser Papier startete zu Jahresbeginn 2017 mit einem Schlusskurs von 16,77 Euro. Am 29. Dezember gingen wir mit 27,55 Euro aus dem Handel und beendeten das Börsenjahr mit einem Plus von 64,3 Prozent. Unsere Gesamtaktienrendite belief sich 2017 auf 65,8 Prozent. 2016 waren es noch 14,1 Prozent.

Infolge des sehr positiven Kursverlaufs hat sich auch unsere Marktkapitalisierung spürbar erhöht. Nachdem wir gleich zu Beginn des vergangenen Jahres die Schwelle von einer Milliarde Euro überschritten hatten, konnte diese weiter zulegen und betrug zum Jahresende 2017 rund 1,6 Milliarden Euro. Bis zum 31. Mai 2018 stieg der Wert unseres Unternehmens an der Börse weiter bis auf derzeit 2,1 Milliarden Euro.

Eines unserer vorrangigen Ziele im Rahmen der Finanzkommunikation ist es, einen offenen und intensiven Austausch mit Ihnen zu führen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, und Jenoptik auch bei internationalen Investoren noch bekannter zu machen. Dieses Engagement – was wir natürlich stetig weiterverfolgen – hat sich auch im vergangenen Jahr ausgezahlt.

Jenoptik wird derzeit von 13 Banken bzw. Research-Häusern regelmäßig bewertet – mit überwiegend Halten und Kaufempfehlungen. Zudem präsentierten wir Jenoptik den internationalen Investoren im vergangenen Jahr auf insgesamt neun Kapitalmarktkonferenzen und 21 Roadshows weltweit. Darüber hinaus haben wir zu Beginn dieses Jahres unseren 6. Capital Market Day in Jena durchgeführt. Wir, der Vorstand der Jenoptik, hatten dabei gemeinsam mit unserem internationalen Management-Team die Gelegenheit, dem globalen Finanzmarkt-Publikum unser Unternehmen und ganz besonders unsere „Strategie 2022“ vorzustellen.

Highlights im Geschäftsjahr 2017

2017 war nicht nur aufgrund der Aktienkursentwicklung sondern auch operativ ein sehr erfolgreiches Jahr für Jenoptik. Lassen Sie mich kurz auf zwei besondere Ereignisse im vergangenen Geschäftsjahr eingehen: die Akquisition von ESSA Technology und die von Five Lakes Automation.

Durch den Erwerb des britischen Unternehmens ESSA Technology im Januar 2017 haben wir uns einerseits im Bereich Verkehrsüberwachung und öffentliche Sicherheit verstärkt und einen weiteren Schritt vollzogen in der Entwicklung hin zum integrierten Lösungsanbieter für öffentliche Sicherheit und künftige „Smart Cities“. ESSA Technology ist Spezialist für Software zur Verkehrsüberwachung und für das dazugehörige Back-Office, vor allem zur polizeilichen automatischen Kennzeichenerfassung.

Auf der anderen Seite haben wir mit dem Unternehmen Five Lakes Automation LLC umfassendes Know-how in der Prozessautomation erworben, also für das Handling von Werkstücken und die Integration der einzelnen Bearbeitungssysteme in automatisierte Prozesslinien. Durch die Kombination mit unserem Laseranlagengeschäft erschließen wir uns damit neue Wachstumspotenziale im US-amerikanischen Automobilmarkt. Jenoptik kann jetzt nicht nur „Stand-alone“-Laseranlagen, sondern komplette Prozesslösungen aus einer Hand anbieten.

Überleitung zu Herrn Schumacher

An dieser Stelle möchte ich an meinen Vorstandskollegen Hans-Dieter Schumacher übergeben, der Ihnen die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres und des 1. Quartals 2018 ausführlich erläutern wird.

Ich werde im Anschluss daran auf die Strategie 2022 und unsere kurz- bis mittelfristigen Prognosen eingehen.

Redeteil Hans-Dieter Schumacher

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch ich heiße Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung hier in Weimar willkommen. Ich bin stolz, Ihnen erneut die besten Zahlen der jüngsten Unternehmensgeschichte präsentieren zu können. Wir haben unsere Ziele 2017 nicht nur erfüllt, sondern sogar übertroffen.

Für die großartige Arbeitsleistung, die sich hinter den bemerkenswerten Zahlen verbirgt, möchte ich mich den Worten von Stefan Traeger anschließen und mich ebenso ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Jenoptik-Konzern bedanken. Ohne den Einsatz unserer Kolleginnen und Kollegen hätten wir diese Ergebnisse nicht erreicht.

An dieser Stelle möchte auch ich unserem Aufsichtsrat danken. Nicht nur für die angenehme Zusammenarbeit, sondern auch dafür, dass mir das Gremium erneut das Vertrauen ausgesprochen und meinen Vorstandsvertrag verlängert hat.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle auch einen persönlichen Dank an unseren Vorstandsvorsitzenden. Herr Dr. Traeger, herzlichen Dank für die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Es macht Spaß, zu sehen wie sich die Dinge in die richtige Richtung bewegen und ich freue mich auf die kommenden Projekte mit Ihnen an der Spitze von Jenoptik.

Das Geschäftsjahr 2017

Bevor wir Ihnen unsere zukünftigen Projekte erläutern, stelle ich Ihnen die Ergebnisse des vergangenen Jahres vor. Die Kennzahlen sprechen für sich: 2017 war für Jenoptik ein weiteres bemerkenswert erfolgreiches Jahr. Wir konnten sowohl bei Umsatz und Ergebnis als auch dem Auftragseingang Bestmarken erreichen.

Umsatz

Unseren Umsatz steigerten wir auf 747,9 Millionen Euro, was einem Wachstum von 9,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Währungsbereinigt fiel das Wachstum sogar noch stärker aus. Besonders freut es mich, dass im abgelaufenen Geschäftsjahr alle drei Jenoptik-Segmente den Umsatz im Vorjahresvergleich steigern konnten. Das lag vor allem an einer hohen Nachfrage nach optischen Systemen für die Halbleitersausrüstungsindustrie sowie nach Verkehrssicherheitstechnik.

Wichtig war dabei auch der Beitrag der Regionen Amerika und Asien. In Amerika stiegen die Umsätze gegenüber 2016 um 28,5 Prozent auf 173,6 Millionen Euro – unter anderem aufgrund der guten Geschäftsentwicklung in den Bereichen der optischen Systeme und Laserbearbeitungsanlagen für die Automobilindustrie sowie mit Produkten des Segmentes Defense & Civil Systems. In Asien konnte der Umsatz um 11,1 Prozent auf 111,3 Millionen Euro zulegen – hauptsächlich aufgrund der erhöhten Nachfrage nach Verkehrssicherheitsprodukten in Australien und nach optischen Systemen.

Das Wachstumspotenzial für unser Unternehmen schätzen wir in beiden Regionen nach wie vor als überdurchschnittlich hoch ein. Zwischen 2012 und 2017 ist Jenoptik in Amerika sowie im asiatisch-pazifischen Raum jeweils um durchschnittlich 10 Prozent pro Jahr gewachsen. Im Gegensatz dazu steht die Entwicklung in Europa, wo Jenoptik im gleichen Zeitraum lediglich ein durchschnittliches jährliches Wachstum von rund 4 Prozent vorweisen kann.

EBIT

Noch stärker als der Umsatz verbesserte sich unser Ergebnis. Das EBIT, also der Gewinn vor Zinsen und Steuern, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 17,6 Prozent auf 77,8 Millionen Euro. Positiv beeinflusst wurde das EBIT unter anderem durch den Umsatzanstieg und einen positiven Produktmix. Dementsprechend stieg auch unsere EBIT-Marge. Sie übertraf mit insgesamt 10,4 Prozent sogar unseren ursprünglich für 2017 avisierten Zielkorridor.

Das Jahr 2017 stellt für Jenoptik daher sowohl im Umsatz als auch beim Ergebnis das beste Jahr des vergangenen Jahrzehnts dar!

Erfreulich ist auch, dass das für Sie als Aktionäre besonders wichtige Ergebnis je Aktie von einem Euro im Vorjahr auf 1,27 Euro erhöht werden konnte. Dies entspricht einer Steigerung um mehr als ein Viertel.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Meine Damen und Herren, wie Sie wissen, sind Kenngrößen wie Auftragseingang und Auftragsbestand gute Indikatoren für den zukünftigen Geschäftsverlauf und das weitere Wachstum von Jenoptik. Auch hier freut es mich, Ihnen mitteilen zu können, dass sich der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 9 Prozent verbesserte und mit 802,9 Millionen Euro einen neuen Spitzenwert erreichte. Darin enthalten waren die Großaufträge zur Ausrüstung des Patriot-Raketenabwehrsystems und des Leopard-II-Panzers sowie teilweise die vermeldeten Aufträge im Segment Mobility – zum einen für Laseranlagen in der Automobilindustrie und zum anderen für Verkehrsüberwachungssysteme.

Einen vielversprechenden Blick in die Zukunft ermöglicht uns auch der Auftragsbestand. Mit einer Erhöhung von fast 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr konnte dieser 2017 auf 453,5 Millionen Euro gesteigert werden. Die Aussichten für unser weiteres Wachstum sind also gut.

Cashflow und Bilanzstruktur

Das erfolgreiche Jahr 2017 zeigte sich auch in der Entwicklung unseres Cashflows, eine Kenngröße, die mir besonders am Herzen liegt. 2017 lag der erwirtschaftete Free Cashflow trotz umfangreicher Investitionen mit 72,2 Millionen Euro nur knapp unter dem Vorjahreswert.

Unsere liquiden Mittel, einschließlich der Wertpapiere, überstiegen die Summe unserer Finanzverbindlichkeiten bis Ende 2017 um 69 Millionen Euro. Jenoptik wies damit sogar ein Nettoguthaben aus. Dies konnten wir trotz Wachstumsfinanzierung, Investitionen und einer Dividendenzahlung von 14,3 Millionen Euro erreichen. Mit rund 38 Millionen Euro investierten wir rund 10 Millionen Euro mehr als im Vorjahr in neue sowie vorhandene Standorte, in neue Produktionsanlagen und in Technologien zur Kapazitätserweiterung.

Stellvertretend möchte ich hier eine unserer größten Einzelinvestitionen aufzählen – den Neubau unseres Technologiecampus in Rochester Hills. Nach nur knapp einem Jahr Bauzeit konnten wir im Mai 2017 planmäßig die Produktion am neuen US-Standort in Michigan aufnehmen. Der Campus beherbergt nicht nur die Produktion, sondern dient uns auch als Service- und Vertriebsstützpunkt für Messtechnik und Laseranlagen.

Nachdem über 100 Mitarbeiter in das neue Gebäude in Rochester umgezogen waren, konnten wir zur offiziellen

Eröffnung auch eine Thüringer Wirtschaftsdelegation mit dem Ministerpräsidenten Bodo Ramelow und Wirtschaftsminister Wolfgang Tiefensee vor Ort begrüßen.

Der neue Campus hat eine Fläche von insgesamt ca. 6,5 Hektar, das neue Gebäude ist mit knapp 9.300 Quadratmetern fast doppelt so groß wie das bisherige Werk. Es entspricht modernsten Standards für eine Produktionsumgebung und ist zudem mit modernen Systemen und Materialien für Energieeffizienz ausgestattet.

Die hohe Finanzkraft von Jenoptik zeigt sich auch in einer verbesserten Eigenkapitalquote. Das Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme hat sich von 58,6 im Jahr 2016 auf 59,6 Prozent Ende 2017 weiter erhöht. Jenoptik steht somit auf einer soliden Basis und ist für die Zukunft mehr als gut gerüstet.

Kommen wir nun zur Entwicklung der einzelnen Jenoptik-Segmente im Jahr 2017.

Berichterstattung zu den Segmenten

Segment Optics & Life Science

Das Segment Optics & Life Science schloss das Geschäftsjahr 2017 mit einem neuen Umsatz- und Ergebnisrekord ab, was vor allem an einer sehr positiven Entwicklung der Halbleitersausrüstungsindustrie lag. Wir konnten in diesem Segment unsere Marktposition ausbauen, beispielsweise mit mikrooptischen Komponenten für die Informations- und Kommunikationstechnologie.

Der Umsatz stieg um 17,1 Prozent auf 259,4 Millionen Euro. Das EBIT verbesserte sich mit einem Plus von 51,1 Prozent signifikant auf 50,5 Millionen Euro. Sowohl die Bereiche Optical Systems als auch Healthcare & Industry haben zum Segmentwachstum beigetragen. Die EBIT-Marge erreichte mit 19,5 Prozent einen neuen Spitzenwert. Der Auftragseingang übertraf mit 295,5 Millionen Euro ebenfalls das hohe Vorjahresniveau um 29,4 Prozent.

Segment Mobility

Das Segment Mobility verzeichnete ein Umsatzwachstum von 9,0 Prozent auf 270,1 Millionen Euro. Das EBIT blieb mit 18,5 Millionen Euro rund 6 Millionen Euro hinter 2016 zurück. Die EBIT-Marge betrug 6,9 Prozent nach 9,9 Prozent im Vorjahr. Dieser Rückgang war vor allem auf einmalige ungeplante Aufwendungen für ein Entwicklungsprojekt im Bereich der Verkehrssicherheit zurückzuführen, in das wir im letzten Jahr rund 8 Millionen Euro investiert hatten. Die gute Nachricht ist, dass diese Investition bereits Früchte trägt, die entwickelten

Systeme an unseren Kunden ausgeliefert werden und wir hieraus im laufenden Geschäftsjahr Umsatz- sowie Ergebniszuwächse verzeichnen können. Mit den neuen Verkehrstechnikanlagen für die Mautkontrolle haben wir uns ein neues attraktives Geschäftsfeld erschlossen. Natürlich trugen auch die beiden Akquisitionen von ESSA Technology sowie von Five Lakes Automation zur guten Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Segmentes bei.

Der Auftragseingang stieg um 13,6 Prozent auf 303,7 Millionen Euro, getrieben von einer erhöhten Nachfrage aus der Automobilindustrie.

Segment Defense & Civil Systems

Im Segment Defense & Civil Systems blieben der Umsatz 2017 mit 219,3 Millionen Euro und das EBIT mit 19,2 Millionen Euro stabil. Damit konnte das Segment das hohe Niveau des Vorjahres halten. Die EBIT-Marge betrug 8,7 Prozent nach 8,8 Prozent im Vorjahr und dies bei einer gleichzeitigen deutlichen Steigerung der F+E-Leistung. Der Auftragseingang lag mit 206,2 Millionen Euro unter dem sehr hohen Vorjahreswert von 231,6 Millionen Euro, der von mehreren Großprojekten geprägt war. Darin enthalten waren unter anderem die bereits erwähnten Großaufträge zur Ausrüstung des Patriot-Raketenabwehrsystems und des Leopard-II-Panzers.

Dividende

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wie meine Erläuterungen zeigen, blicken wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück.

Es freut uns besonders, dass wir in diesem Zusammenhang an einer kontinuierlichen Dividendenpolitik festhalten können und Sie angesichts der guten Ertrags- und Finanzlage des Konzerns, wie auch in den letzten sechs Jahren, über eine steigende Ausschüttung am Unternehmenserfolg teilhaben lassen können.

Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung heute vor, eine erhöhte Dividende von 0,30 Euro pro Aktie für das Geschäftsjahr 2017 auszuschütten. Damit steigt die Dividende im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent. Gemessen am Konzernergebnis nach Steuern liegt die Ausschüttungsquote bei einer Dividendenzahlung von insgesamt 17,2 Millionen Euro damit bei rund 24 Prozent.

Die Dividende wird – wie auch schon die Jahre zuvor – aus dem steuerlichen Einlagekonto gezahlt und ist daher zumindest in Deutschland für unsere Anteilseigner steuerfrei.

Von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger haben wir für die heutige Hauptversammlung einen Gegenvorschlag zu unserer Tagesordnung erhalten. Darin fordert die SdK eine Ausschüttung in einer Bandbreite von 40 bis 60 Prozent des Konzernjahresgewinns.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen versichern, dass wir als Vorstand gemeinsam mit unserem Aufsichtsrat für eine gute und angemessene Erfolgsbeteiligung stehen. Wir sind der Ansicht, dass wir mit dem aktuellen Dividendenvorschlag eine gute Balance gefunden haben, um Sie – liebe Aktionärinnen und Aktionäre – am Erfolg der Jenoptik teilhaben zu lassen und gleichzeitig ausreichend Barmittel zur Finanzierung des wachsenden Geschäfts sowie für strategische Investitionen zur Verfügung zu haben.

Stefan Traeger wird Ihnen gleich erläutern, dass Wachstum eines unserer wesentlichen Ziele für die kommenden Jahre sein wird. Nachdem unsere Bestrebungen in den letzten Jahren vor allem auf Schuldenabbau und Profitabilitätssteigerung ausgerichtet waren, sind nun dringende Investitionen sowohl in organische als auch in anorganische Wachstumsinitiativen notwendig. Diese Maßnahmen stehen für eine nachhaltige erfolgreiche Unternehmensentwicklung und sind so auch im Interesse unserer Aktionäre, das heißt in Ihrem Interesse.

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. Wichtig ist uns dabei, dass jede Akquisition strategisch und kulturell passt, dass sie Wachstumschancen und einen fundierten Business Case bietet und so die Kriterien der Steigerung des Unternehmenswertes und Integrierbarkeit erfüllt. Der Bestand an eigenen finanziellen Mitteln wird uns dabei ermöglichen, flexibel bei der Nutzung von Akquisitionschancen agieren zu können.

Ich möchte Sie daher bitten, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, unserem Beschlussvorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns zu folgen und nachher im Sinne der Verwaltung abzustimmen.

Berichterstattung über das 1. Quartal 2018

Meine Damen und Herren, unsere Gesellschaft hat den Rückenwind aus dem letzten Jahr mit nach 2018 genommen und ist wie geplant gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Der Umsatz des Konzerns ist im 1. Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 Prozent gestiegen. Zurückzuführen ist der gelungene Jahresauftakt auf eine weiter anhaltend gute Nachfrage nach optischen Systemen für die Halbleitersaureüstungsindustrie und Systemen aus dem Bereich Healthcare & Industry. Der Boom in der Halbleiterindustrie hält an und unterstützt unser Geschäft äußerst positiv. Auch die planmäßigen Auslieferungen von Mautkontrollsäulen im Bereich der Verkehrssicherheit trugen erheblich zu unserem Umsatzwachstum bei. Das EBIT hat sich mit einem Plus von über 88 Prozent auf 20,8 Millionen Euro sogar fast verdoppelt. Getrieben wurde die Ausweitung der Profitabilität vor allem durch den Umsatzzuwachs sowie die deutlich von 15,8 auf 12,6 Mio Euro reduzierten Verwaltungskosten.

Im Vergleich zum Vorjahr ging unser Auftragseingang bis Ende März 2018 um 10,0 Prozent auf 199,2 Millionen Euro zurück. Dieser erwartete Rückgang war vor allem auf das Segment Defense & Civil Systems zurückzuführen, das im 1. Quartal 2017 einige Großaufträge verbuchen konnte und dadurch im Vorjahresquartal einen besonders hohen Auftragseingang hatte. Der Auftragsbestand blieb mit 453,0 Millionen Euro auf dem Niveau vom Jahresende 2017.

Von diesem Auftragsbestand wollen wir rund drei Viertel im laufenden Geschäftsjahr abarbeiten und als Umsatz realisieren, was unser geplantes Wachstum wesentlich unterstützt.

Trotz umsatzbedingt gestiegener Ausgaben für das Working Capital hat sich unser Free Cashflow im Vergleich zum Vorjahr um über 3 Millionen Euro auf aktuell 13,3 Millionen Euro verbessert. Hier machten sich vor allem die geringeren Investitionen zu Beginn des neuen Geschäftsjahres bemerkbar, nach den umfangreichen Investitionen im vergangenen Jahr, zum Beispiel in technische Anlagen für ein kanadisches Verkehrssicherheitsprojekt, und unseren Technologie-Campus am US-Standort Rochester Hills. Dennoch planen wir unverändert, im Geschäftsjahr 2018 insgesamt verstärkt zu investieren, um beispielsweise auch den wachsenden Anforderungen unserer internationalen Kunden besser gerecht zu werden. In diesem Zusammenhang steht auch der geplante Neubau an unserem Standort für Messtechnik in Villingen-Schwenningen. Wie wir heute Morgen bekanntgegeben haben, werden wir hier rund 11 Mio Euro in ein neues Werk mit modernsten Entwicklungs- und Produktionskapazitäten für unsere globalen Automotive- und Industriekunden investieren.

Damit danke ich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe nun das Wort zurück an Dr. Stefan Traeger.

Redeteil Dr. Stefan Traeger

Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren, ich denke die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache. Jenoptik ist, wie mein Vorstandskollege bereits sagte, erwartungsgemäß gut in das neue Jahr gestartet. Lassen Sie uns nun in die Zukunft blicken. Basierend auf unserer soliden Vermögenslage und der tragfähigen Finanzierungsstruktur haben wir den festen Willen zukünftig noch stärker profitables Wachstum zu treiben und damit den Wert der Jenoptik weiter zu steigern.

Neue Strategie 2022

Um dieses Wachstum zu realisieren, haben wir im vergangenen Jahr eine neue Konzernstrategie für die kommenden fünf Jahre definiert, die wir Anfang Februar 2018 der Öffentlichkeit vorgestellt haben. Unsere Strategie basiert auf den drei Bausteinen: „More Focus“, „More Innovation“ und „More International“. Im Folgenden möchte ich Ihnen erläutern, was wir darunter verstehen. Lassen Sie mich mit dem Thema „Fokussierung“ beginnen:

Fokussierung

Während meiner ersten Monate bei der Jenoptik ist mir aufgefallen, dass der Konzern eine recht fragmentierte und differenzierte Unternehmensstruktur mit einer Vielzahl von Geschäften in unterschiedlichsten Märkten und Nischen hat. Auch unsere Analysen zeigten immer wieder dieses Thema auf, das sich wie ein roter Faden durch alle Unternehmensteile zog: Wir machen zu viel gleichzeitig und sind zu wenig fokussiert.

Wir als Vorstand, der erweiterte Managementkreis und unser Aufsichtsrat sind uns einig: Wir müssen unser Unternehmen noch stärker fokussieren. Das betrifft alle Bereiche – die Definition unserer Geschäfte wie auch unsere Initiativen für die zukünftige strategische Ausrichtung von Jenoptik.

Im Mittelpunkt der künftigen Entwicklung steht für uns eine noch stärkere Konzentration auf das, was wir wirklich gut können: das heißt, auf unsere Kernkompetenzen im Bereich der Optik und der photonischen Technologien. Unser Ziel ist es, Jenoptik in den kommenden fünf Jahren zu einem globalen fokussierten Photonik-Unternehmen zu entwickeln.

Photonik meint lichtbasierte Technologien, die derzeit viele gesellschaftliche Veränderungen treiben. Im Alltag werden wir damit immer stärker in Berührung kommen. Die modernen Lebenswissenschaften wären ohne diese Technologien nicht vorstellbar. Sie spielen nicht nur in der Digitalisierung eine wichtige Rolle, sondern zunehmend auch, wenn es um die öffentliche Sicherheit geht. Der Photonik-Markt wächst aktuell

doppelt so schnell wie das weltweite Bruttosozialprodukt. Diese Technologien verfügen über sehr viel Zukunftspotenzial und damit bieten sich für uns lukrative unternehmerische Chancen und Perspektiven, die wir wahrnehmen wollen.

Bei unseren Aktivitäten im Markt für optische und photonische Technologien haben wir verschiedene Anwendungsfelder im Blick: die Informationsverarbeitung, intelligente Fertigungsprozesse, Sensorik, Messtechnik sowie Biophotonik. Dies sind für uns Märkte, die sich nicht nur durch Wachstum, sondern auch durch technologisches Differenzierungspotenzial auszeichnen.

Nun wissen Sie, dass Jenoptik auch Geschäfte im Portfolio hat, die sich mit anderen Themen beschäftigen. Insbesondere unser Segment „Defense & Civil Systems“ setzt sich vor allem mit mechatronischen Themen auseinander. Diese Geschäfte werden wir in Zukunft unter einer eigenen Marke fortführen. Eine Marke, die den Markt- und Kundenanforderungen besser Rechnung tragen wird.

Einige von Ihnen fragen sich sicherlich, ob das bedeutet, dass sich Jenoptik von ihrem Verteidigungsgeschäft distanzieren wird. Lassen Sie mich dazu sagen: Wir haben aktuell keine konkreten Pläne, uns von diesem Geschäft zu trennen. Wir wollen das aber explizit für die Zukunft auch nicht ausschließen.

Zurück zum „Fokus“. Das bedeutet für uns nicht nur, dass wir uns auf bestimmte Märkte und Technologien konzentrieren. Fokus bedeutet auch, dass wir in unserer Aufstellung deutlich klarer werden. Jenoptik ist fragmentiert und komplex aufgestellt. Mit einer neuen Organisationsstruktur, die zum 1. Januar 2019 in Kraft treten soll, werden wir unsere Markt- und Kundenorientierung weiter vertiefen. Wir werden unser Geschäft in vier großen Divisionen zusammenführen und die darunter liegenden rechtlichen Einheiten, Strukturen und Prozesse deutlich verschlanken.

Fokussierung bedeutet für uns also auch, Strukturen zu optimieren und das Unternehmen so agiler zu machen. Deshalb wollen wir bestimmte Zentralfunktionen der Holding mit denen des Shared Service Centers zusammenzulegen. Die Anzahl der rechtlich eigenständigen Gesellschaften im Konzern soll weiter reduziert, Entscheidungsprozesse sowie Verantwortung dezentralisiert und wieder verstärkt in die operativen Bereiche zurückverlagert werden. Erste Projekte hierfür haben wir bereits auf den Weg gebracht.

Die Geschäftsaktivitäten innerhalb unserer bestehenden Segmente werden neu geordnet und das operative Geschäft 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.

Die drei neu entstehenden photonischen Divisionen bauen dabei auf unserem umfassenden Know-how rund um Optik, Sensorik, Imaging, Robotik, Datenanalyse und Mensch-Maschine-Schnittstellen auf. Sie alle haben gemeinsame Kernkompetenzen in der Photonik.

Im Zuge der Reorganisation unserer Geschäftsstruktur wird die erste Division, das heutige Segment Optics & Life Science, mit seinem Angebot an optischen Komponenten, Modulen und Systemen für Applikationen weiterhin fester OEM-Partner, unter anderem für Unternehmen der Halbleiterausstattungsindustrie, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Biophotonik bleiben. Darüber hinaus werden die auf photonischen Technologien basierenden Geschäfte aus dem Segment Defense & Civil Systems herausgelöst und künftig dieser neuen Division zugeordnet. Diese Neuordnung umfasst ungefähr ein Umsatzvolumen von rund 50 Mio Euro.

Im Rahmen der weiterentwickelten Strategie wird sich das gegenwärtige Mobility-Geschäft mit den beiden Sparten Automotive und Traffic Solutions zukünftig in jeweils eigenständigen Divisionen auf attraktive Endkundenmärkte in den Bereichen industrielle Fertigung, dem sogenannten „Smart Manufacturing“, sowie öffentliche Sicherheit und Infrastruktur konzentrieren. Hier soll vor allem die Kombination unseres Know-hows mit moderner Sensorik, Imaging- und Datenkompetenz zum weiteren Wachstum beitragen.

Wie schon gesagt, werden die mechatronischen Geschäfte als eigenständige Division geführt und erhalten eine eigene Marke.

Zum 1. Januar 2019 werden wir in dieser neuen Struktur an den Start gehen.

Innovation

Ein ebenso wichtiger Baustein unserer Strategie 2022 wird „Innovation“ sein. Als innovatives Hochtechnologie-Unternehmen ist es für Jenoptik existenziell, Kundenbedürfnisse und 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. Darüber hinaus wollen wir im Unternehmen ein Umfeld schaffen, welches kreative Köpfe, Innovationen sowie Inspirationen fördert und Freiräume zum Denken und Handeln ermöglicht.

Internationalisierung

Lassen Sie mich nun auf den letzten Baustein eingehen: „Internationalisierung“. Wichtig für das weitere Wachstum des Konzerns ist es auch, Jenoptik zu einem wirklich globalen Unternehmen zu entwickeln. Wir sehen ein besonders großes Potenzial für unser künftiges Wachstum in den Regionen Amerika und Asien, nicht zuletzt wegen der Industrieproduktion sowie der demografischen Entwicklung. Wir fokussieren uns daher bei der Internationalisierung auf diese Märkte. 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. Wir planen 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.

Jenoptik ist heute bereits sehr gut in Deutschland und Europa aufgestellt und hat eine gute Position in Nordamerika. Aber in Asien müssen wir deutlich besser werden. Der Ausbau der Aktivitäten dort ist eine klare Priorität für die kommenden Jahre. Unterstützt werden wir dabei seit April 2018 von einem erfahrenen lokalen Manager.

Aber Internationalität ist für uns nicht nur eine Frage der Präsenz in den wichtigsten Regionen. Es geht uns auch darum, wirklich international zu handeln und den interkulturellen Austausch und lokale Entscheidungen zu fördern. Daher haben wir als ersten Schritt beispielsweise seit diesem Jahr unser operatives Führungsgremium auch um die Vertreter unserer Regionen erweitert. Insgesamt benötigen wir aber deutlich mehr Führungskräfte mit internationalen und multikulturellen Hintergrund, die meiner Meinung nach äußerst wichtig sind, um Kultur, Kreativität und somit Innovationen zu fördern.

More Light

Unsere Strategie 2022 dreht sich also um „Fokussierung“, „Innovation“ und „Internationalisierung“. Diese gilt es jetzt umzusetzen.

Um dauerhaft erfolgreich zu sein und für die Umsetzung unserer Strategie brauchen wir auch die richtige Unternehmenskultur. Das schließt mehr Geschwindigkeit, mehr Emotion, mehr Spirit, mehr Farbe, mehr Freude und in einem ersten Schritt ein gemeinsames Verständnis von uns und unserem Unternehmen mit ein.

Aus diesem Grund haben wir ein Programm unter dem Motto „More Light“ gestartet, in dem wir uns in den kommenden Monaten mit Fragen wie „Wer ist Jenoptik? Wofür steht Jenoptik?“,

intensiv auseinandersetzen. Hierfür laufen aktuell Workshops sowie Befragungen von Mitarbeitern und Kunden. Auf deren Grundlage wollen wir in den kommenden Monaten Antworten auf diese essenziellen Fragen formulieren.

Wir haben unseren kulturellen Veränderungsprozess gestartet. Wir wollen Jenoptik von einem komplexen Industriekonglomerat hin zu einem erfolgreichen fokussierten Technologieunternehmen entwickeln, mit Teams, die Freude daran haben, Marktführer in ihren Branchen zu sein.

Prognose

Im Rahmen der neuen strategischen Ausrichtung haben wir uns natürlich auch finanzielle Ziele gesetzt. Für das Jahr 2018 haben wir als Vorstand gerade die Prognose bestätigt. Wir erwarten einen Umsatz zwischen 790 Millionen und 810 Millionen Euro bei einer EBIT-Marge zwischen 10,5 und 11 Prozent sowie einer EBITDA-Marge von 14,5 bis 15 Prozent.

Mittelfristig soll sich das Wachstum von Jenoptik beschleunigen. Der Umsatz soll bis 2022 im Durchschnitt pro Jahr um einen mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich steigen. Auch die EBITDA-Marge soll sich weiter verbessern und bis 2022 von 14,3 Prozent im Geschäftsjahr 2017 auf rund 16 Prozent zulegen. Damit wollen wir stärker als der Markt wachsen und weiter Anteile in den relevanten Marktsegmenten gewinnen.

Hinweise zu Tagesordnung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, gestatten Sie mir zum Abschluss noch, auf zwei Punkte der Tagesordnung einzugehen:

Wie bereits erwähnt, schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 eine von 25 Cent auf 30 Cent erhöhte Ausschüttung pro dividendenberechtigter Stückaktie vor. Die Dividende wird – vorbehaltlich Ihrer Zustimmung – voraussichtlich am 8. Juni 2018 gezahlt.

Wir beabsichtigen in diesem Jahr die Umstellung von Inhaber- auf Namensaktien. Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen hierfür die entsprechenden Anpassungen unserer Satzung vor.

Warum wollen wir diese Umstellung? Durch die Namensaktie wird der direkte Dialog der Gesellschaft mit Ihnen, unseren Aktionären, ermöglicht. Wir können Sie schneller und gezielter, gerade in Bezug auf die Hauptversammlung informieren. Die Möglichkeiten zur elektronischen Kommunikation, zum Beispiel per E-Mail oder über die Internet-Seite, werden vereinfacht. Hinsichtlich der weiteren Tagesordnungspunkte verweise ich auf die in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckten ausführlichen Erläuterungen und die weiteren im Internet veröffentlichten Unterlagen, die auch heute am Informationsstand erhältlich sind.

Wir bitten Sie, allen Tagesordnungspunkten zuzustimmen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich erachte den aktuellen Zeitpunkt und die gegenwärtige Position unseres Unternehmens als idealen Ausgangspunkt für die Entwicklung einer noch leistungsfähigeren Jenoptik. Das wollen wir mit ihrer Zustimmung erreichen, indem wir durch Fokussierung, Förderung von Innovationen und Internationalisierung unsere Zukunft aktiv gestalten.

Meine Damen und Herren, damit möchte ich mich im Namen des Vorstands der JENOPTIK AG ganz herzlich für Ihre Aufmerksamkeit, ganz besonders aber für das in uns gesetzte Vertrauen bedanken.

Ich übergebe das Wort nun wieder zurück an den Versammlungsleiter, unseren Aufsichtsratsvorsitzenden – Herrn Matthias Wierlacher.