



## Ordentliche Hauptversammlung der JENOPTIK AG am 12. Juni 2019 in Weimar

Redetext

Dr. Stefan Traeger, Vorsitzender des Vorstands  
Hans-Dieter Schumacher, Finanzvorstand

Sperrfrist bis 12. Juni 2019, 12 Uhr  
Es gilt das gesprochene Wort.

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

ich freue mich, Sie zu unserer heutigen 21. ordentlichen Hauptversammlung hier in Weimar herzlich begrüßen zu können.

2018 war ein äußerst erfolgreiches Jahr für Jenoptik. Mit einem Umsatz von 834,6 Millionen Euro sind wir im abgelaufenen Jahr um 11,6 Prozent gewachsen. Unterm Strich stand ein deutlich verbessertes EBITDA von rund 127,8 Millionen Euro bei einer Marge von 15,3 Prozent.

Jenoptik hat sich somit hervorragend entwickelt. Der Konzern besitzt alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft – auf Basis innovativer Produkte, grundsolider Finanzen, einer starken Marke und natürlich aufgrund engagierter Mitarbeiter.

Doch bevor ich Ihnen über die Höhepunkte 2018 und unsere Ambitionen für die künftige Entwicklung von Jenoptik berichte, möchte ich zunächst 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 Aufsichtsrats. Sie standen uns bei der Erarbeitung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens jederzeit mit Rat und Tat zur Seite und haben uns mit großem Engagement begleitet.

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 Unternehmensgeschichte.

Wir haben zu Jahresbeginn 2018 unsere neue Strategie 2022 bekanntgegeben und bereits mit der Umsetzung begonnen. Diese Strategie basiert auf den drei Säulen „More Focus“, „More Innovation“ und „More International“. Das Ziel unserer strategischen Entwicklung für die nächsten fünf Jahre ist klar. Unter dem Motto „More Light“ wollen wir Jenoptik zu einer auf Photonik fokussierten Technologiegruppe transformieren.

Unter Photonik verstehen wir lichtbasierte Technologien, die viele gesellschaftliche Veränderungen treiben. Im Alltag werden wir damit immer stärker in Berührung kommen. Viele moderne Wissenschaften 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 stark wie das weltweite Bruttosozialprodukt. Lichtbasierte Technologien verfügen über sehr viel Zukunftspotenzial und bieten für uns lukrative unternehmerische Chancen, die wir wahrnehmen wollen.

Um Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, dies besser zu verdeutlichen, möchte ich Ihnen gern einen kurzen Film zeigen, mit dem wir die Einführung unserer neuen Jenoptik-Marke zu Beginn dieses Jahres begleitet haben.

**[[Video „The Power of Light“]]**

Bei unseren Aktivitäten im Markt für optische und photonische Technologien haben wir verschiedene Anwendungsfelder im Blick: die Informationsverarbeitung, intelligente Fertigungsprozesse, Sensorik, Messtechnik sowie Biophotonik und die Sicherheit im öffentlichen Raum. Dies sind für uns Märkte, die sich nicht nur durch Wachstum, sondern auch durch technologisches Differenzierungspotenzial auszeichnen. Gerade hier wollen wir unsere Position als einer der weltweit führenden Anbieter von Produkten und Lösungen auf dem Gebiet der Photonik ausbauen.

Um im internationalen Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können, müssen wir die richtigen technologischen Antworten auf die sich rasant ändernden Märkte sowie auf die großen Zukunftsthemen Digitalisierung, Mobilität und Sicherheit parat haben. Dazu muss Jenoptik schneller und effizienter, flexibler und insgesamt auch mutiger werden. Nicht nur deshalb haben wir unsere Strukturen erneuert und ändern die Art, wie wir Dinge anpacken.

Wir wollen das Wachstum von Jenoptik beschleunigen und gleichzeitig die Profitabilität verbessern.

Wir haben heute beste Voraussetzungen, Jenoptik in eine neue Entwicklungsphase mit verstärktem Fokus auf photonische Technologien zu führen. Dafür stehen auch die Themen Innovation und Internationalisierung im Zentrum der geplanten Geschäftsausweitung.

Das bedeutet konkret: Unsere Gesamtentwicklungsleistung als Summe aus F+E-Kosten und den Aufwendungen für Entwicklungen im Kundenauftrag soll in den kommenden vier Jahren auf etwa 10 Prozent vom Umsatz steigen. 2018 lag sie bei 8,3 Prozent. Mehr Innovation ist aber nicht nur eine Frage des Geldes. Innovationen sind auch stark von der Unternehmenskultur geprägt. Für echte Innovationen braucht es kreative Freiräume, die wir schaffen wollen. So gehen wir Ideen nach und antizipieren Trends. Unser Ziel ist es, noch enger mit Kunden an zukunftsfähigen Lösungen zusammenzuarbeiten und uns auf Basis unserer Innovationen Wettbewerbsvorteile zu sichern. Wir setzen deshalb auf schnellere und verstärkt dezentrale Entscheidungswege.

Wir wollen künftig unser Geschäft noch stärker global ausrichten. Das bedeutet nicht, lediglich in den wichtigsten Regionen der Welt vertreten zu sein, sondern mit allen unseren Wertströmen internationaler zu agieren. Wichtig sind uns dabei der interkulturelle Austausch auf allen Arbeitsebenen und die Förderung lokaler Entscheidungen in den Regionen. Internationale Vielfalt in Teams und eine stärkere lokale Verantwortung sollen Jenoptik künftig noch mehr prägen als bisher. In allen wichtigen Märkten werden wir unsere Wertschöpfung ausbauen, angefangen von der Entwicklung bis zur Produktion lokaler Produkte.

Mit der Umsetzung unserer Strategie sind wir 2018 erfolgreich gestartet und haben mit sehr guten Ergebnissen finanziell die solide Basis weiter ausgebaut.

## Unsere Highlights im Geschäftsjahr 2018

Basierend auf unserer Strategie 2022 hatten wir für 2018 drei Prioritäten identifiziert und haben diese erfolgreich umgesetzt:

- die Reorganisation der Unternehmensstruktur,
- die Neuausrichtung unseres Asiengeschäftes und
- die Einführung einer neuen Marke für unser Mechatronik-Geschäft.

Mit einer neuen Konzernstruktur, die 2018 vorbereitet wurde und seit Anfang Januar 2019 gilt, haben wir unser Geschäft so aufgestellt, dass es sich besser an den Marktbedürfnissen orientieren kann. Die neue Struktur führte nicht nur zu neuen Divisionen, sondern wir haben auch bestehende Gesellschaften zusammengeschlossen. Die Anzahl der rechtlich eigenständigen Gesellschaften im Konzern wurde so reduziert und die Zentralfunktionen der Holding beispielsweise mit denen des Shared Service Centers zusammengelegt. So konnten wir Bürokratie abbauen und unsere Attraktivität für alle Stakeholder deutlich steigern.

Mit der neuen Organisationsstruktur haben wir unsere Aktivitäten auf der Basis gleicher Geschäftsmodelle mit einem ähnlichen Markt- und Kundenverständnis gebündelt. Entstanden ist eine Organisation mit vier neuen Divisionen.

Dabei haben wir die vorherigen Sparten Optical Systems und Healthcare & Industry zusammen mit dem Laser-Sensorik-Geschäft aus dem ehemaligen Segment Defense & Civil Systems in einer Division mit der Bezeichnung Light & Optics vereint. Mit ihrem Angebot an optischen Komponenten, Modulen und Systemen ist die Division weiterhin fester OEM-Partner und Technologielieferant, unter anderem für Unternehmen der Halbleitersensorenindustrie, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Biophotonik.

Das einstige Automotive-Geschäft mit Industriekunden ist in der neuen Division Light & Production verankert. Hier bedienen wir mit effizienzsteigernden Lösungen attraktive Endkundensektoren in der industriellen Fertigung.

Unsere internationalen Aktivitäten auf dem Gebiet der Verkehrssicherheit – ein Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern – führen wir in der neuen Organisation unter dem Namen Light & Safety weiter. Hier führt vor allem die Kombination unseres Know-hows mit moderner Sensorik, Imaging- und Datenkompetenz zu neuen Aufträgen und unterstützt damit den weiteren Wachstumskurs des Unternehmens.

Beide Geschäfte waren zuvor Bestandteil des Segmentes Mobility. Diese Maßnahme hat dazu beigetragen, unsere Transparenz zu erhöhen – auch im Sinne unserer Aktionäre.

Diese drei genannten photonischen Divisionen bauen auf gemeinsamen Kernkompetenzen der Photonik sowie einem umfassenden Know-how rund um Optik, Sensorik, Imaging, und Robotik auf.

Unser zweiter Schwerpunkt für die Umsetzung unserer Strategie lag 2018 in Asien. Dort haben wir eine neue Organisationsstruktur etabliert, in der die Zuständigkeiten nun noch klarer definiert sind. Das macht uns in der Kundenansprache effektiver und vereinfacht die Zusammenarbeit deutlich. Wir haben seit dem vergangenen Jahr außerdem ein neues, erfahrenes lokales Managementteam an Bord.

Mit der Einführung unserer neuen Marke VINCORION für das mechatronische Geschäft haben wir 2018 einen weiteren strategischen Meilenstein erreicht. Wir haben den mechatronischen Bereichen der ehemaligen Sparte Defense & Civil Systems damit mehr Raum gegeben, um sich künftig noch besser zu entwickeln, als dies unter der Marke Jenoptik möglich gewesen wäre. Denn es liegt auf der Hand, dass kaum Synergien zu den photonischen Anwendungsfeldern bestehen und diese Art von Geschäft eine andere Marktansprache benötigt. Unter der neuen Flagge und einer vereinfachten Struktur tragen wir den spezifischen Marktbedürfnissen besser Rechnung und können Wachstumsinitiativen eindeutig priorisieren und zum Erfolg führen.

Einige von Ihnen fragen sich sicherlich, ob das auch bedeutet, dass sich Jenoptik von ihrem mechatronischen Geschäft distanzieren wird. Lassen Sie mich dazu sagen: Wir führen aktuell keine aktiven Gespräche zur Veräußerung von VINCORION, wollen das aber explizit für die Zukunft auch nicht ausschließen.

Jedoch: Eine Strategie ist nur erfolgreich mit einer Unternehmenskultur, die das Erreichen der gesteckten Ziele unterstützt. Daher haben wir im vergangenen Jahr auch einen umfassenden kulturellen Wandel in der Jenoptik gestartet. Denn wir brauchen mehr Geschwindigkeit, Agilität und mehr Emotionen. Nicht zuletzt ist ein gemeinsames Verständnis von uns und unserem Unternehmen relevant für den nachhaltigen Erfolg des Konzerns.

Unter dem Motto „More Light“ haben wir nicht nur mehr Farbe in die Jenoptik gebracht, sondern darunter bündeln wir alle Maßnahmen und Initiativen, die uns zu einem gemeinsamen Verständnis und einem neuen Wertegerüst führen. Die Basis für unsere neuen Unternehmenswerte, die Positionierung unserer Marke und eine Reihe weiterer Maßnahmen im Sinne einer modernen Personalarbeit war ein intensiver Austausch mit unseren Mitarbeitern und Kunden im Vorfeld.

Um insbesondere Antworten auf die Fragen zu finden

- „Wer ist Jenoptik?“,
- „Wofür steht Jenoptik?“ und
- „Was müssen wir ändern?“

hatten wir 2018 viele Umfragen, Interviews und Workshops mit Mitarbeitern, Kunden und anderen Stakeholdern durchgeführt. Dabei machte mich ein Ergebnis besonders stolz: Mehr als zwei Drittel unserer Mitarbeiter würden Jenoptik als einen guten Arbeitgeber weiterempfehlen. Immerhin ein Wert, der leicht über dem globalen Benchmark liegt – aber auch hier wollen wir natürlich noch besser werden.

Wir stehen am Anfang eines umfassenden kulturellen Veränderungsprozesses. Nachdem unser mechatronisches Geschäft mit der Einführung der Marke VINCORION bereits im vergangenen Jahr eine eigene Identität entwickelt hat, haben wir nun auch im photonischen Teil der Gruppe unsere Marke geschärft. Unser verändertes, bunteres Erscheinungsbild ist ein Symbol dafür, dass jetzt etwas Neues, Anderes von der Jenoptik zu erwarten ist. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern wollen wir Jenoptik zu einem Unternehmen entwickeln, das einen offenen Umgang pflegt und neue Ideen wertschätzt. Mit Mut, Überzeugung und unserem Know-how wollen wir sich bietende Chancen ergreifen, Dinge vorantreiben und am Ende auch gewinnen. Diese Absicht haben wir in drei Werten zusammengefasst: „open“, „driving“ und „confident“ wollen wir sein.

Weitere Höhepunkte im vergangenen Geschäftsjahr waren unsere Akquisitionen. Der Erwerb der kanadischen Firma Prodomax war die größte Akquisition von Jenoptik in den letzten 15 Jahren. Die Übernahme der OTTO-Gruppe betrachten wir als nachhaltige Investition an unserem Heimatstandort Jena, mit der wir neue Technologien in den Jenoptik-Konzern einbringen konnten.

Die Produktpaletten sowie die Markt- und Kundenzugänge beider Firmen sind eine ideale Ergänzung für Jenoptik. Mit dem Erwerb konnten wir unsere Position als Komplettanbieter für automatisierte Fertigungslösungen, anspruchsvolle Messaufgaben und effiziente Produktionsprozesse insbesondere für die Automobilindustrie deutlich stärken. Mit dem umfassenden Know-how in der Prozessautomation – für das bereits mit der Akquisition des nordamerikanischen Unternehmens Five Lakes Automation 2017 der Grundstein gelegt wurde – und durch die Kombination mit unserem angestammten Laseranlagengeschäft haben wir uns neues Wachstumspotenzial sowohl im US-amerikanischen als auch im weltweiten Automobilmarkt erschlossen.

Ein weiteres Highlight 2018 war der 20. Geburtstag unserer Aktie. In diesem Zusammenhang haben wir die Kommunikation mit unseren Anteilseignern weiter intensiviert, mehr Roadshows durchgeführt und an mehr Kapitalmarktkonferenzen teilgenommen als die Jahre zuvor.

Um noch zielgerichteter mit unseren Aktionären zu kommunizieren, stellten wir 2018 die Anteilsscheine von Jenoptik von Inhaberaktien auf Namensaktien um. Zudem können wir jetzt die Aktionärsstruktur detaillierter analysieren und Bestandsentwicklungen institutioneller Investoren genauer verfolgen. Dies ermöglicht uns eine gezieltere und damit effektivere Investor-Relations-Arbeit. Sicher haben Sie auch bemerkt, dass Sie erstmalig die Einladung zu unserer Hauptversammlung direkt von Jenoptik erhalten haben.

An dieser Stelle möchte ich an meinen Vorstandskollegen Hans-Dieter Schumacher übergeben, der Ihnen die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres und des 1. Quartals 2019 ausführlich erläutern wird. Ich werde im Anschluss daran auf unsere strategische Prioritäten 2019 sowie auf unsere kurz- bis mittelfristigen Prognosen eingehen.

## Redeteil Hans-Dieter Schumacher

Besten Dank, lieber Herr Dr. Traeger.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch ich heiße Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung hier in Weimar willkommen. Ich bin sehr erfreut, Ihnen auch in diesem Jahr wieder unsere Geschäftszahlen zu präsentieren.

Hinter uns liegt ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr, in dem wir unsere Ziele nicht nur erfüllt, sondern sogar übertroffen haben.

Für die großartige Leistung, die sich hinter den bemerkenswerten Zahlen verbirgt, möchte ich mich den Worten meines Vorstandskollegen 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.

Danken möchte ich auch unserem Aufsichtsrat für das entgegengebrachte Vertrauen sowie für die konstruktive und angenehme Zusammenarbeit.

## Das Geschäftsjahr 2018

Bevor wir Ihnen unsere zukünftigen Projekte erläutern, stelle ich Ihnen die Ergebnisse des vergangenen Jahres vor. Die Kennzahlen sprechen für sich: 2018 war für Jenoptik ein weiteres bemerkenswert erfolgreiches Jahr. Wir konnten sowohl bei Umsatz und Ergebnis als auch beim Auftragseingang Bestmarken erreichen.

### Umsatz

Unseren Umsatz steigerten wir auf 834,6 Millionen Euro, was einem Wachstum im Vergleich zum Vorjahr von 11,6 Prozent entspricht. Die sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung wurde unter anderem von einer hohen Nachfrage aus der Halbleitersaureinigungsindustrie und der Auslieferung der Mautkontrollsäulen im Bereich Verkehrssicherheit getragen. Zudem haben wir, wie Dr. Traeger bereits sagte, die Akquisition des kanadischen Automatisierungsspezialisten Prodomax im Juli sowie den Erwerb der OTTO-Gruppe in Jena im August 2018 erfolgreich abgeschlossen. Wir haben beide Unternehmen in die Division Light & Production integriert. Die Akquisitionen leisteten im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 37,0 Millionen Euro einen deutlichen Beitrag zum Konzernwachstum.

Regional betrachtet kamen die Wachstumsimpulse gleichermaßen aus dem In- und Ausland. Umsatzstärkste Region außerhalb Deutschlands war Europa gefolgt von Amerika.

Die Umsätze in Deutschland stiegen um 8,0 Prozent auf 240,5 Millionen Euro, insbesondere aufgrund der bereits erwähnten Auslieferungen der Mautkontrollsäulen. In Amerika legte unser Umsatz im Vergleich zum Vorjahr signifikant um 19,7 Prozent zu, vor allem aufgrund der Prodomax-Übernahme, aber auch durch eine höhere Nachfrage nach optischen Systemen und Laserbearbeitungsanlagen für die Automobilindustrie.

Mit insgesamt 594,1 Millionen Euro erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 71,2 Prozent unseres Umsatzes im Ausland. Im Vorjahr waren es noch 525,3 Millionen Euro bzw. 70,2 Prozent.

Auch wenn Deutschland derzeit unser größter Absatzmarkt ist, so schätzen wir doch unser Wachstumspotenzial im Ausland – hier allen voran in China und den USA – unverändert als überdurchschnittlich hoch ein.

### EBIT

Noch stärker als der Umsatz verbesserte sich unser operatives Betriebsergebnis. Das EBIT, also der Gewinn vor Zinsen und Steuern, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 21,6 Prozent auf 94,9 Millionen Euro und erreichte damit ebenfalls eine neue Bestmarke. Positiv beeinflusst wurde das EBIT unter anderem durch den Umsatzanstieg, einen positiven Produktmix sowie unterproportional gestiegene Funktionskosten. Im Konzern-EBIT enthalten ist auch das operative Ergebnis der erworbenen Unternehmen in Höhe von minus 0,5 Millionen Euro, inklusive der Effekte aus der Kaufpreisallokation von minus 10,5 Millionen Euro. Die Erwerbskosten beliefen sich auf 1,9 Millionen Euro. Die EBIT-Marge des Konzerns kletterte trotz dieser Belastungen von 10,4 auf 11,4 Prozent und lag damit über dem für 2018 anvisierten Ziel von rund 11 Prozent.

Erfreulich ist auch, dass das für Sie als Aktionäre besonders wichtige Ergebnis je Aktie von 1,27 Euro im Vorjahr auf nunmehr 1,53 Euro verbessert werden konnte.

Damit stellt das Jahr 2018 für Jenoptik sowohl im Umsatz als auch beim Ergebnis das beste Jahr des vergangenen Jahrzehnts dar!

### 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 2018 gegenüber dem Vorjahr um gut 71 Millionen Euro verbesserte und mit insgesamt 873,7 Millionen Euro einen weiteren neuen Spitzenwert erreichte. Darin enthalten waren neben den Aufträgen aus der Halbleitersaureinigungsbranche und der Automobilindustrie auch die kommunizierten Großaufträge zur Lieferung von Verkehrssicherheitstechnik in den Nahen Osten.

Einen vielversprechenden Blick in die Zukunft ermöglicht uns auch der Auftragsbestand. Mit einer Erhöhung von

15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr konnte dieser 2018 auf 521,5 Millionen Euro gesteigert werden. Die Aussichten für unser weiteres Wachstum sind damit recht vielversprechend und unsere gefüllte Projekt-Pipeline ist eine solide Basis für die prognostizierte weitere Geschäftsentwicklung von Jenoptik.

### **Cashflow und Bilanzstruktur**

Das erfolgreiche Jahr 2018 zeigte sich auch in der Entwicklung unseres Cashflows, eine Kenngröße, die mir – wie Sie wissen – besonders am Herzen liegt. 2018 verbesserte sich der erwirtschaftete Free Cashflow trotz umfangreicher Investitionen von 72,2 Millionen Euro im Vorjahr signifikant auf 108,3 Millionen.

Bedingt durch die Unternehmenserwerbe fielen unterjährig die Finanzverbindlichkeiten höher aus als unsere liquiden Mittel einschließlich der Wertpapiere. Aufgrund des guten operativen Cashflows zum Geschäftsjahresende konnten wir das Blatt drehen. Zum 31. Dezember 2018 hatte Jenoptik erneut keine Nettoverschuldung, sondern wies ein sogenanntes Nettoguthaben von 27,2 Millionen Euro aus. Dies konnten wir trotz der getätigten Akquisitionen, einer höheren Dividendenausschüttung sowie gestiegener Investitionen erreichen.

Schon 2017 hatten wir mit knapp 38 Millionen Euro bereits mehr als zuvor investiert. 2018 steigerten wir die Investitionen in unsere Standorte und Produktionsanlagen sowie in Technologien zur Kapazitätserweiterung noch einmal um 5 Millionen Euro auf rund 43 Millionen Euro.

Neben dem Ausbau der Fertigungskapazitäten an unseren Standorten in Bayeux in Frankreich und in Berlin möchte ich hier insbesondere ein Investitionsvorhaben aufführen, mit dem wir 2018 begonnen haben – den Neubau von modernsten Entwicklungs-, Produktions- und Büroflächen am Standort Villingen-Schwenningen. Diese Investitionen sind ganz im Sinne unserer Mitarbeiter und Kunden, denn nur so werden wir den steigenden Anforderungen an zeitgemäße und attraktive Arbeits- und Fertigungsumgebungen bei gleichzeitig hoher Liefertreue und Qualität gerecht. Neben modernsten Ausstattungen wird es im neuen Gebäude vor allem mehr Platz für Dienstleistung und die Betreuung unserer globalen Automotive- und Industriekunden geben. Planmäßig sollen unsere 220 Mitarbeiter ihre neuen Arbeitsplätze im Frühjahr 2020 beziehen können.

Die hohe Finanzkraft von Jenoptik zeigte sich auch in einer erneut verbesserten Eigenkapitalquote. Das Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme hat sich weiter auf 60,6 Prozent Ende 2018 erhöht. Jenoptik steht somit auf einer soliden Basis und ist für die Zukunft gut gerüstet.

Kommen wir nun zur Entwicklung der einzelnen Jenoptik-Segmente im Jahr 2018. Dabei möchte ich Sie darauf hinweisen, dass sich meine Ausführungen zu den Segmenten noch an der alten Konzernstruktur orientieren.

## **Berichterstattung zu den Segmenten**

### **Segment Optics & Life Science**

Das Segment Optics & Life Science erzielte 2018 ebenfalls einen neuen Umsatz- und Ergebnisrekord. Der Umsatz stieg um 11,8 Prozent auf 290,0 Millionen Euro. Dabei profitierte das Segment insbesondere von einem guten Geschäft mit Lösungen für die Halbleiterrausrüstungsindustrie aber auch von einer positiven Entwicklung im Bereich Healthcare & Industry. Das Segment erzielte mit einem EBIT von 62,3 Millionen Euro ein um 23,4 Prozent verbessertes Betriebsergebnis. Die EBIT-Marge stieg auf 21,5 Prozent nach 19,5 im Vorjahr. Auch das EBITDA legte deutlich um 19,1 Prozent auf 69,9 Millionen Euro zu, die EBITDA-Marge wurde von 22,6 Prozent auf 24,1 Prozent gesteigert. Der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2018 übertraf, vor allem nach einem starken 4. Quartal, mit 350,8 Millionen Euro das Vorjahresniveau deutlich um 18,7 Prozent. Er war insbesondere von einer höheren Nachfrage im Bereich der optischen Systeme geprägt. Die Book-to-Bill-Rate verbesserte sich von 1,14 auf 1,21. Der Auftragsbestand erhöhte sich zum Jahresende um 55,9 Millionen Euro auf 165,0 Millionen Euro und bildet damit eine gute Basis für das laufende Geschäftsjahr.

Damit möchte ich Ihre Aufmerksamkeit weiter auf das nicht minder erfolgreiche Segment Mobility lenken.

### **Segment Mobility**

Der Umsatz des Segmentes Mobility legte 2018 um 21,4 Prozent auf 327,8 Millionen Euro zu. Die erworbenen Unternehmen haben mit 37,0 Millionen Euro dazu beigetragen. Sowohl die Lösungen für die Automobilindustrie als auch Systeme für Verkehrssicherheitstechnik verzeichneten eine höhere Nachfrage, letztere vor allem aufgrund der Auslieferung der Lkw-Mautkontrollsäulen für deutsche Bundesstraßen.

Auf Basis der guten Umsatzentwicklung legte das Segment EBIT von 18,5 Millionen Euro auf 27,7 Millionen Euro zu und zeigte damit wie erwartet eine gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserte Ertragsqualität. Die EBIT-Marge verbesserte sich um 1,5 Prozentpunkte auf 8,4 Prozent. Das EBITDA kletterte um 45,4 Prozent auf 40,5 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge stieg auf 12,4 Prozent nach 10,3 Prozent im Vorjahr. Beide Ergebniskennzahlen konnten hierbei trotz erheblicher negativer Effekte aus der Kaufpreisallokation und Erwerbskosten zulegen. Der Auftragseingang des Segmentes stieg 2018 um 5,2 Prozent auf 319,3 Millionen Euro. Der Zuwachs wurde im Bereich Automotive erzielt, im Bereich der Verkehrssicherheit konnte der im Auftragseingang 2017 enthaltene Großauftrag zur Lieferung der Mautkontrollsäulen nicht vollständig kompensiert werden. Die Book-to-Bill-Rate erreichte 2018 damit einen Wert von 0,97 nach 1,12 im Vorjahr. Der Auftragsbestand erhöhte sich zum Jahresende 2018 um 25,8 Prozent auf 182,0 Millionen Euro.

Kommen wir nun zum dritten Segment Defense & Civil Systems.

### Segment Defense & Civil Systems

Der Umsatz im Segment Defense & Civil Systems blieb mit 218,6 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr mit 219,3 Millionen Euro wie erwartet nahezu stabil. Das Segment-EBIT lag mit 20,1 Millionen Euro leicht über dem Vorjahresniveau von 19,2 Millionen Euro. Ein geänderter Produktmix, niedrigere Währungsverluste sowie Kosteneinsparungen im Vertrieb führten zu einem Anstieg der EBIT-Marge von 8,7 Prozent auf 9,2 Prozent. Das EBITDA legte ebenfalls etwas zu, von 23,8 Millionen Euro auf 24,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 11,2 Prozent nach 10,9 Prozent 2017. Wie erwartet steigerte das Segment im 4. Quartal seinen Auftragseingang und verbuchte neue Aufträge im Wert von rund 60 Millionen Euro. Der Auftragseingang lag dennoch im Gesamtjahr mit 203,5 Millionen Euro geringfügig unter dem Niveau des Vorjahres, das durch mehrere Großprojekte im Bereich der Energie- und Sensorsysteme geprägt war. Die Book-to-Bill-Rate lag 2018 bei 0,93 und im Vergleich dazu 2017 bei 0,94. Der Auftragsbestand erreichte zum 31. Dezember 2018 175,4 Millionen Euro nach 202,6 Millionen Euro im Vorjahr.

Zusammenfassend kann ich also mit Stolz sagen: Das abgelaufene Geschäftsjahr war erneut das beste in der Geschichte des Unternehmens und es ist uns wieder gelungen, unsere Position in internationalen Wachstumsmärkten auszubauen, ein breiteres Systemangebot zu etablieren und internationale Projekte sowie Neukunden zu gewinnen.

### Berichterstattung über das 1. Quartal 2019

Meine Damen und Herren, im Rahmen der schrittweisen Umsetzung unserer Strategie 2022 haben wir Anfang 2019 unsere neue Divisionsstruktur etabliert und unsere Markt- und Kundenorientierung deutlich verbessert. Damit haben wir einen wesentlichen Grundstein für die weitere Entwicklung unseres Unternehmens gelegt. Wir steuern unsere Geschäfte nicht nur gemäß der neuen Organisationsstruktur, auch unsere Finanzberichterstattung und insbesondere die Segmentangaben folgen der Logik der neu definierten Divisionen – wie meine Erläuterungen zum Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2019 gleich zeigen werden.

Im Rahmen der Veröffentlichung unseres Jahresabschlusses 2018 im März hatten wir Ihnen eine erste Vorschau auf 2019 gegeben. Der Bericht über das 1. Quartal bestätigte unsere Erwartungen an einen verhaltenen Start sowie eine erst im Jahresverlauf ansteigende Dynamik, sodass das 2. Halbjahr stärker als das erste werden dürfte.

Die gute Nachricht ist: Jenoptik verzeichnete in den ersten drei Monaten 2019 eine anhaltend gute Nachfrage in den wichtigen Märkten Halbleiterausrüstung und Automotive. Negativ auf das Wachstum wirkten sich allerdings die Exportrestriktionen im Verteidigungsgeschäft aus. Zudem konnten wir die hohen Vorjahreserlöse der Division Light & Safety aus dem Mautprojekt erwartungsgemäß nicht vollständig kompensieren.

Demzufolge fiel der Konzernumsatz im 1. Quartal 2019 mit 184,0 Millionen Euro um 3,1 Prozent niedriger aus als im 1. Quartal 2018. Die im Vorjahr akquirierten Unternehmen Prodomax und die OTTO-Gruppe trugen mit einem Umsatz von gut 12 Millionen Euro zum Geschäftsverlauf von Jenoptik bei.

Sowohl der Umsatzrückgang als auch verstärkte Investitionen in Forschung und Entwicklung und die – auch im Zusammenhang mit den Akquisitionen – gestiegenen Funktionskosten führten zu einer Verringerung des EBITDA um 14,2 Prozent auf 23,8 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge betrug 12,9 Prozent nach 14,6 Prozent im Vorjahr. Auch das EBIT lag mit 12,8 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert von 20,8 Millionen Euro – ein Rückgang von 38,6 Prozent. Die EBIT-Marge des Konzerns fiel somit von 11,0 Prozent im Vorjahr auf 7,0 Prozent.

Sehr erfreulich war in den ersten drei Monaten 2019 dagegen die Entwicklung beim Auftragseingang. Dieser stieg bis Ende März 2019 auf 210,4 Millionen Euro, das ist ein Plus von 5,6 Prozent. Bis auf die Division Light & Optics, die einen Großauftrag aus der Halbleiterausrüstungsbranche bereits im 4. Quartal 2018 erhalten hatte und daher im 1. Quartal erwartungsgemäß unter dem Vorjahreswert blieb, haben die drei anderen Divisionen zu dieser Steigerung beigetragen. Der Auftragsbestand erreichte mit 548,9 Millionen Euro einen neuen Rekordwert und überstieg den Wert vom Jahresende 2018 um 27,4 Millionen Euro deutlich. Von diesem Auftragsbestand wollen wir rund drei Viertel im laufenden Geschäftsjahr abarbeiten und als Umsatz realisieren, was unser geplantes Wachstum wesentlich unterstützt.

Im 1. Quartal fiel unser Free Cashflow von 13,3 Millionen Euro im Vorjahr auf minus 5,1 Millionen Euro. Hier machten sich vor allem unsere Investitionen und ein gestiegenes Working Capital bemerkbar. Dennoch werden wir im Geschäftsjahr 2019 weiter verstärkt investieren, um den wachsenden Anforderungen unserer internationalen Kunden noch besser gerecht zu werden. In diesem Zusammenhang steht auch der geplante Neubau an unserem Standort für Messtechnik in Villingen-Schwenningen, den ich bereits erwähnte.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum Geschäftsverlauf 2018 sowie zum 1. Quartal 2019 abschließen. Ich danke Ihnen ganz herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe nun das Wort zurück an Dr. Stefan Traeger.

## Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren, ich denke, die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache. 2018 war für Jenoptik erneut ein Jahr der Rekorde. Der Start in das neue Jahr verlief so, wie wir es erwartet hatten. Unsere Auftragsbücher sind gut gefüllt. Lassen Sie uns daher in die Zukunft blicken. Basierend auf unserer soliden Vermögenslage und der tragfähigen Finanzierungsstruktur haben wir den festen Willen, zukünftig noch stärker profitabel zu wachsen und damit den Wert der Jenoptik weiter zu steigern.

### Dividende

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wie unsere Erläuterung zeigen, blicken wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2018 zurück.

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

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung heute vor, eine erhöhte Dividende von 0,35 Euro pro Aktie für das Geschäftsjahr 2018 auszuschütten. Damit steigt die Dividende im Vergleich zum Vorjahr um rund 17 Prozent und wir schütten insgesamt mehr als 20 Millionen Euro an unsere Anteilseigner aus.

Die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger hat uns im Vorfeld der heutigen Hauptversammlung einen Gegenantrag zu unserer Tagesordnung zugesandt. Darin fordert die SdK insgesamt eine höhere Ausschüttungsquote und die Zahlung einer Dividende von 0,45 Euro je Aktie.

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 unserem 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 und weitere Akquisitionen zur Verfügung zu haben.

Weiteres Wachstum ist ein Grundsatz unserer Strategie und somit eines unserer wesentlichen Ziele für die kommenden Jahre. Dafür sind Investitionen sowohl in organische als auch in anorganische Wachstumsinitiativen unbedingt erforderlich. 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. Mit dem Zukauf von Unternehmen wollen wir unseren Markt- bzw. Kundenzugang stärken – nicht nur in

Europa, sondern insbesondere auch in den Kernregionen Amerika und Asien – 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 der Integrierbarkeit erfüllt. Der Bestand an eigenen finanziellen Mitteln wird uns dabei ermöglichen, flexibel bei 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 im Sinne der Verwaltung abzustimmen.

### Prognose

Durch die Intensivierung der Geschäftsaktivitäten in unseren Kernmärkten – auch durch Akquisitionen – sowie durch innovative Produkte und die Erweiterung der globalen Präsenz soll die führende Position von Jenoptik auch in den kommenden Jahren weiter gestärkt werden. Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir darüber hinaus auch die Zusammenarbeit mit internationalen Schlüsselkunden weiter ausbauen. Dies belegt zum Beispiel recht eindrucksvoll die zu Jahresbeginn bekanntgegebene Kooperationsvereinbarung mit einem großen US-amerikanischen Life-Science-Spezialisten, dessen Vertrauen wir für den Einsatz unserer Digital-Imaging-Plattform in der Diagnostik gewinnen konnten.

In unserer Division Light & Production gehen wir davon aus, dass sich der Trend zu fertigungsnahe integrierter Messtechnik sowie zur 3D-Materialbearbeitung fortsetzt. Das spielt vor allem dann eine wichtige Rolle, wenn effiziente und umweltschonende Antriebe in der Automobilindustrie hergestellt werden. Um diesem Trend Rechnung zu tragen, investieren wir einerseits weiter in die Entwicklung innovativer, leistungsstarker Technologien. Andererseits kann sich Jenoptik durch die Kombination von Automatisierungslösungen und Laserbearbeitungsanlagen zusätzliches Wachstumspotenzial im Bereich zukunftsorientierter und hochmoderner Fertigungs-umgebungen erschließen. Zu dieser Entwicklung tragen auch die neuen Unternehmen im Konzernverbund erfolgreich bei.

Darüber hinaus werden wir unsere Geschäftsmodelle in den einzelnen Divisionen in Richtung eines umfassenderen Service-Angebots stärker ausbauen. Um somit zukünftig nicht nur die Profitabilität zu verbessern, sondern auch um von einer stärkeren Kundenbindung und einem steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze zu profitieren.

Ergänzend dazu haben wir 2019 begonnen, unser Produktangebot im Bereich der öffentlichen Verkehrsüberwachung weiter auszubauen, um der wachsenden Bedeutung der weltweiten zivilen Sicherheit auf unseren Straßen gerecht zu werden. Hier werden in den kommenden Jahren insbesondere neue Sicherheits-Anwendungen, künstliche Intelligenz und selbstlernende Software-Algorithmen eine immer stärkere Rolle spielen.

Im Rahmen der geplanten künftigen Entwicklung von Jenoptik verfolgen wir nicht nur unsere strategischen und operativen Vorsätze, wir haben uns für 2019 auch finanzielle Ziele gesetzt. Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum – ohne Berücksichtigung von größeren Portfolioänderungen – im mittleren einstelligen Prozentbereich. Bei steigenden Umsätzen soll sich auch das operative Betriebsergebnis vor Abschreibungen weiter verbessern und die EBITDA-Marge in einer Spanne von 15,5 bis 16 Prozent liegen.

Mittelfristig wollen wir unser hohes Tempo halten und bis 2022 im Durchschnitt pro Jahr um einen mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich wachsen. Damit wollen wir stärker als der Markt wachsen und weiter Anteile in den relevanten Marktsegmenten gewinnen.

## Implementierung der Strategie 2022

Zu Beginn des vergangenen Jahres haben wir unsere neue Konzernstrategie 2022 vorgestellt. Sie gibt uns für die beabsichtigte Entwicklung von Jenoptik in den kommenden Jahren die Leitplanken vor.

2018 stand ganz im Zeichen der Erarbeitung der einzelnen Divisionsstrategien, die den Zielen der Konzernstrategie folgen. 2019 haben wir mit der Umsetzung der neuen Divisionsstrategien begonnen.

Für das aktuelle Jahr haben wir im Rahmen der Realisierung der Strategie 2022 folgende Prioritäten definiert:

- Wachstum in Asien,
- Operative Exzellenz in unseren Produktionsprozessen, insbesondere in der Optikfertigung, sowie
- die Förderung von Innovationen.

Wichtig für das weitere Wachstum des Konzerns ist, Jenoptik zu einem wirklich globalen Unternehmen zu entwickeln. Hier sehen wir ein besonders großes Potenzial in den Regionen Amerika und Asien, nicht zuletzt wegen der steigenden Industrieproduktion sowie der demografischen Entwicklung. Wir fokussieren uns daher bei der Internationalisierung auf diese Märkte – allen voran auf China.

Innovationen sind die Basis des künftigen Erfolgs von High-tech-Unternehmen. Aber für gewinnbringende Innovationen allein sind nicht nur gute Wissenschaftler und Entwickler notwendig, man braucht ebenso ein offenes Klima, eine gesunde Fehlerkultur und Neugier in Verbindung mit einem fundierten Wissen über die Märkte und die Bedürfnisse der Kunden. Daher betrachten wir die 2019 gestartete Initiative zur Förderung von Innovationen auch als Teil unseres gesamten Veränderungsprozesses bei Jenoptik. Es geht vor allem darum, innovationsfreundliche Rahmenbedingungen im Konzern zu schaffen. In diesem Jahr beginnen wir, unsere Innovationsprozesse konzernweit zu vereinfachen und noch transparenter zu machen. Damit wollen wir Entscheidungskriterien für künftige Entwicklungen stärker harmonisieren und dabei den Blick mehr auf das gesamte Projekt-Portfolio lenken.

Im Rahmen der Initiative „Operative Exzellenz“ wollen wir unsere Lieferqualität und Liefertreue in der Division Light & Optics verbessern. Das erreichen wir, indem wir die gesamte Prozesskette, angefangen beim Einkauf über die Herstellung bis hin zur Auslieferung der Produkte, auf den Prüfstand stellen und konsequent optimieren. Damit steigern wir auch die Zufriedenheit unserer Kunden.

### More Light

Unsere Strategie 2022 dreht sich um Fokussierung, Innovation und Internationalisierung. Den eingeschlagenen Weg gilt es jetzt konsequent fortzusetzen.

Wir haben unseren kulturellen Veränderungsprozess erfolgreich 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.

Das Thema „More Light“ steht dabei über allen unseren Initiativen für eine erfolgreiche, wachstumsstarke und profitable Jenoptik. Nur so können wir absichern, dass wir in fünf Jahren ein Unternehmen sind, das in der Welt zu Hause ist und in Deutschland eine börsennotierte unabhängige Aktiengesellschaft bleibt.

## Hinweise zur 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 30 Cent auf 35 Cent erhöhte Ausschüttung pro dividendenberechtigter Stückaktie vor. Die Dividende wird – vorbehaltlich Ihrer Zustimmung – voraussichtlich am 17. Juni 2018 gezahlt.

Unter Tagesordnungspunkt 6 schlagen wir Ihnen die Erneuerung des genehmigten Kapitals vor. Das von der Hauptversammlung am 3. Juni 2015 beschlossene genehmigte Kapital wird am 2. Juni 2020, also voraussichtlich noch vor der nächsten ordentlichen Hauptversammlung, enden. Daher soll unter Aufhebung der bestehenden Ermächtigung bis zum 11. Juni 2024 eine neue Ermächtigung über ein genehmigtes Kapital in Höhe von bis zu 44 Millionen Euro geschaffen werden.

Um die Aktionäre zusätzlich gegen eine Verwässerung ihrer Beteiligungen abzusichern, werden in dem vorgeschlagenen Beschluss sämtliche vorstehenden Ermächtigungen zum Bezugsrechtsausschluss insgesamt auf 10 Prozent des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals – bzw. falls dieser Wert geringer ist – auf 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausübung bestehenden Grundkapitals beschränkt.

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, ich möchte 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.