



## Interview des Vorstands

Auch das Geschäftsjahr 2024 hat Jenoptik mit Rekordwerten bei Umsatz und Ergebnis erfolgreich abgeschlossen. So lag der Konzernumsatz um knapp 5 Prozent über dem des Vorjahres, alle drei Divisionen trugen hierzu bei. Bei der EBITDA-Marge wurde mit 19,9 Prozent das obere Ende der Prognosespanne erreicht. Das Unternehmen hat sich zudem effizienter aufgestellt, und auch finanziell und bilanziell ist Jenoptik sehr gut positioniert. Damit blickt das Unternehmen zuversichtlich in die Zukunft, auch wenn 2025 das Umfeld in unseren wesentlichen Märkten kurzfristig sehr herausfordernd ist. Entsprechend wurden die ursprünglich avisierten Zielgrößen eines Umsatzes von rund 1,2 Mrd Euro und einer EBITDA-Marge von 21 bis 22 Prozent auf 2026 verschoben. Details zu diesen Themen erläutern die Jenoptik-Vorstände Dr. Stefan Traeger, Dr. Prisca Havranek-Kosicek und Dr. Ralf Kuschnereit im Interview.

Dr. Traeger, zunächst einmal Glückwunsch zu den sehr guten Zahlen bei Umsatz und Ergebnis. Wie hat sich Jenoptik aus Ihrer Sicht im vergangenen Jahr weiterentwickelt?

**Stefan Traeger:** 2024 war für uns unter finanziellen Aspekten erneut ein sehr gutes Jahr, und dies in einem nicht einfachen Umfeld. Mit einem Konzernumsatz von rund 1,12 Mrd Euro lagen wir um 4,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Damit haben wir unser Umsatzziel erreicht. Bei der EBITDA-Marge wurde mit 19,9 Prozent sogar das obere Ende der Prognosespanne erreicht. Aber auch organisatorisch haben wir uns weiterentwickelt. So haben wir im Verlauf des Geschäftsjahres 2024 begonnen, unsere Geschäfte zu vertikalisieren, d. h. unsere Matrix-Organisation in weiten Teilen aufgelöst und damit eine schlankere Organisationsstruktur geschaffen. Damit wollen wir den Fokus auf unsere jeweiligen Kernmärkte weiter schärfen, also den Kundenfokus weiter erhöhen, klarere Verantwortlichkeiten und kürzere Entscheidungsprozesse ermöglichen. Kurzum, Jenoptik soll einfacher und effizienter agieren.

## Warum honoriert die Börse Ihre gute finanzielle Entwicklung aktuell nicht entsprechend?

**Stefan Traeger:** Nun ja, die Börse reflektiert typischerweise weniger die Vergangenheit, sondern eher die Zukunft. Dementsprechend scheint der Kapitalmarkt den sich verzögernden Aufschwung in der Halbleitersausrüstungsindustrie und die allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten, zum Beispiel die Zolldiskussion, deutlich stärker zu gewichten. Losgelöst von diesen kurzfristigen Unsicherheiten sind wir davon überzeugt, mit der Ausrichtung von Jenoptik auf die Wachstumfelder Halbleiter-, Medizin-, Mess- und Verkehrstechnik auf dem richtigen Weg zu sein.

**Dr. Havranek-Kosicek,** lassen Sie uns zunächst kurz über das Geschäftsjahr 2024 sprechen und die wichtigsten Kennzahlen etwas detaillierter beleuchten.

**Prisca Havranek-Kosicek:** Wir haben unsere Ziele im Jahr 2024 erreicht. Hervorheben möchte ich auch die starke Verbesserung unseres Ergebnisses je Aktie um 27,6 Prozent auf 1,62 Euro. Als Finanzvorstand habe ich natürlich unsere Bilanzqualität und das Thema Cashflow besonders im Blick. Unser Free Cashflow ist trotz weiterhin hoher Investitionen mit rund 103 Mio Euro auf einem guten Niveau. Wir konnten das Verhältnis von Nettoverschuldung zum EBITDA – also den Leverage – von 2,0x auf 1,8x weiter reduzieren, und auch unsere Eigenkapitalquote ist mit 55,6 Prozent sehr solide. Jenoptik ist also ein kerngesundes Unternehmen.

**Dr. Kuschnereit,** Sie waren im Vorstand für die größte Division, Advanced Photonic Solutions, zuständig. Wie bewerten Sie hier die Entwicklungen?

**Ralf Kuschnereit:** Wir haben Jenoptik in den letzten Jahren durch Innovationen und Zukäufe erfolgreich zu einem Unternehmen weiterentwickelt, dessen Produkte für unsere Kunden unabdingbar sind. Unsere Wachstumfelder Halbleiter-, Medizin-, Mess- und Verkehrstechnik versprechen auf absehbare Zeit ein hohes Wachstumspotenzial. Nach dem profitablen Wachstumsschub der Vorjahre ändern die kurzfristig hohen Marktunsicherheiten sowie der Abbau von Vorräten in den Wertschöpfungsketten nichts an unserer Überzeugung, dass unsere Schlüsselkunden und damit auch wir als Zulieferer und Partner unserer Kunden stark von den Megatrends Digitalisierung, KI, Elektromobilität oder Robotik profitieren werden. Auch in den anderen Jenoptik-Zielmärkten sehen wir mittel- und langfristig deutliche Wachstumspotenziale.

Damit möchte ich kurz zur Expansion am Standort Dresden kommen. Die Entscheidung, hierfür einen hohen Betrag zu investieren, war also goldrichtig?

**Ralf Kuschnereit:** Absolut, wir brauchen die Kapazitäten für den erwarteten Nachfrageanstieg. Unser Dresden-Projekt ist eine wichtige Grundlage, um die Wachstumspotenziale in diesem Bereich zu realisieren. Der Produktionsstart ist, wie angekündigt, Anfang 2025 erfolgt. Unsere Fabrik ist hochmodern, effizient und liefert unsere Mikrooptiken und Sensoren in die ganze Welt.

„Wir sind davon überzeugt, mit der Ausrichtung von Jenoptik auf ausgewählte Wachstumfelder auf dem richtigen Weg zu sein.“

Dr. Stefan Traeger

„Wir haben Jenoptik so aufgestellt, dass wir von Megatrends profitieren können, die unsere Zukunft beeinflussen werden.“

Dr. Ralf Kuschnereit

Der Druck von Kundenseite, immer neue, innovative Technologien nachzulegen, bleibt hoch, oder?

**Stefan Traeger:** Wir wären nicht seit Jahren so erfolgreich, wenn wir nicht gelernt hätten, gut mit Druck umzugehen. Beim Stichwort Innovationen würde ich daher eher von Motivation und Antrieb unsererseits sprechen. Knapp 15 Prozent unserer Konzernbelegschaft arbeiten in den Bereichen Forschung und Entwicklung. Inklusiv der gemeinsam mit unseren Kunden entwickelten Neuprodukte lag unsere F&E-Leistung 2024 bei 9,5 Prozent des Konzernumsatzes. Wir sind sehr stolz auf unsere Innovationskraft, und diese wird honoriert. Hinsichtlich unseres Portfolios bleibt es oberste Prämisse, Jenoptik als ein weltweit führendes Unternehmen in den photonischen Märkten zu positionieren, und dies wird unser Portfolio auch mittelfristig widerspiegeln.

Sie haben es bereits angedeutet, 2025 wird kein einfaches Jahr, ein Übergangsjahr. Was genau erwarten Sie?

**Prisca Havranek-Kosicek:** Die Nachrichten aus einigen unserer wesentlichen Endmärkte hatten bereits im 2. Halbjahr 2024 ein schwierigeres Marktumfeld erwarten lassen; dies zeigt auch unser unter dem Vorjahreswert liegender Auftragseingang. Insbesondere das 1. Halbjahr 2025 wird wegen der erwarteten Verzögerung des Aufschwungs in der Halbleiterausstattungsindustrie und der Belastungen aus der Automobilindustrie voraussichtlich schwächer ausfallen. Ab der Jahresmitte sehen wir jedoch gute Chancen für eine Markterholung. Daher erwarten wir im Geschäftsjahr 2025 einen Konzernumsatz etwa auf Vorjahreshöhe in einer Bandbreite von Plus/Minus 5 Prozent und eine EBITDA-Marge zwischen 18,0 und 21,0 Prozent. Nach Abschluss unseres Großprojekts in Dresden werden unsere Investitionen im laufenden Geschäftsjahr spürbar sinken. Entsprechend rechnen wir mit einem deutlich steigenden Free Cashflow.

... und danach, also ab 2026, geht es wieder aufwärts?

**Prisca Havranek-Kosicek:** Davon gehen wir, wenn sich unsere Erwartung hinsichtlich einer Belebung in der zweiten Jahreshälfte 2025 bewahrheitet, fest aus. Wir wollen 2026 die eigentlich für 2025 gesetzten Zielvorgaben eines Umsatzes von rund 1,2 Mrd Euro sowie einer EBITDA-Marge von 21 bis 22 Prozent erreichen. Grundlage hierfür ist ein solides organisches Wachstum, vor allem in unserem Halbleiterausstattungsgeschäft.

Was können Ihre Aktionäre in diesem Jahr von Ihnen erwarten?

**Stefan Traeger:** Wie bereits gesagt: Unser photonisches Kerngeschäft verfügt über deutliches profitables Wachstumspotenzial, und hierauf werden wir auch unser Portfolio weiterhin fokussieren. Finanziell sind wir sehr gut aufgestellt, unser Free Cashflow soll 2025 stark steigen. Wir wollen weiter liefern, was wir versprechen, und ich bin überzeugt davon, dass sich diese positiven Faktoren auch in unserem Aktienkurs widerspiegeln werden. Zudem werden wir Aktionäre auch künftig angemessen am Unternehmenserfolg beteiligen; so soll unsere Dividende für 2024 auf 0,38 Euro je Aktie angehoben werden.

Herr Traeger, Frau Havranek-Kosicek, Herr Kuschner, viel Erfolg für 2025 und herzlichen Dank für das Gespräch!

„Im Jahr 2025 werden unsere Investitionen spürbar sinken.“

Dr. Prisca Havranek-Kosicek