

## Börsen-Zeitung

Zeitung für die Finanzwirtschaft

Börsen-Zeitung vom 23.01.2021, Nr. 15, S. 8

DAS CFO-INTERVIEW - IM INTERVIEW: HANS-DIETER SCHUMACHER

### "Eine nachhaltige Finanzierung ist wichtig"

#### **Der Finanzvorstand von Jenoptik über ESG-Ausrichtung, Geschäftsentwicklung, Trioptics-Übernahme und Aktienkurs**

Börsen-Zeitung, 23.1.2021

- Herr Schumacher, wie wirkt sich der neuerliche Lockdown auf das Geschäft von Jenoptik aus?

Bisher ist wenig davon zu spüren. Nach dem Lockdown im Frühjahr 2020, der uns deutlich getroffen hat, gab es eine kräftige Erholung, die sich bis jetzt nicht sonderlich verlangsamt hat. Der direkte Kundenkontakt ist zwar komplizierter geworden. Das Aufstellen von Maschinen ist erschwert, wenn Mitarbeiter anschließend in Quarantäne müssen. Aber wir haben wie versprochen einen Jahresendspurt hingelegt. Der Umsatz wird 2020 schätzungsweise rund 100 Mill. Euro niedriger ausfallen als 2019, was weniger gravierend ist als bei vielen anderen Unternehmen. Zudem sind wir weiter deutlich profitabel.

- Gibt es noch Kurzarbeit?

Ja. In der Division Segment Light & Production sind insbesondere in der Messtechnik für Verbrennungsmotoren empfindliche Umsatzeinbußen entstanden, die zu Verlusten in dem Geschäftsfeld geführt haben. Daher ist es vor allem dort zu Kurzarbeit gekommen. In der Spitze waren bis zu 600 Mitarbeiter betroffen. Doch auch hier geht es aufwärts: Zum Jahresende waren es nur noch knapp 200.

- Stehen hier größere Restrukturierungen an?

Es wird Jahre dauern, bis das Geschäft im Bereich Verbrennungsmotoren wieder an das Vorkrisenniveau herankommt. Daher müssen die Strukturkosten an das reduzierte Umsatzniveau angepasst werden. Man kann nicht fünf Jahre Kurzarbeit machen. In den ersten neun Monaten 2020 hat Jenoptik bereits 7 Mill. Euro für diverse Themen zurückgestellt. Im vierten Quartal ist wie angekündigt ein deutlich höherer Betrag, unter anderem für die Optimierung von Standorten und Personalmaßnahmen, hinzugekommen.

- Drohen Werksschließungen?

Nein.

- Wie groß ist das Exposure im Autogeschäft?

Es entspricht im Wesentlichen unserer Division Light & Production, die in den ersten neun Monaten 2020 noch 119 Mill. Euro umgesetzt hat, verglichen mit 171 Mill. Euro im Vorjahreszeitraum. Im Bereich Messtechnik dieser Division geht es beispielsweise um Präzision bei der Kolbenfertigung oder Zylinderköpfen. Da wird momentan weniger investiert. Zwei Drittel des Geschäfts von Light & Production hängen aber nicht am Verbrennungsmotor. So spielt die Art des Antriebs bei den Lösungen für die effiziente Produktion von Karosserieteilen keine Rolle. Dieser Bereich erholt sich wieder. Zudem profitiert Jenoptik von der wachsenden Elektromobilität. Zunehmend gehen wir das Thema Batteriefertigung an und haben vielversprechende Projekte mit unseren Laseranlagen in der Pipeline. Im Herbst kam zum Beispiel ein großer Auftrag für ein neues E-Auto-Werk herein.

- Haben die Lieferketten gehalten?

Bisher gibt es keine Hinweise auf Unterbrechungen der Lieferketten. Bei Elektronikkomponenten haben wir aber strategische Vorräte aufgebaut, für den Fall, dass es zu längeren Lieferzeiten kommen sollte. Auch mit Blick auf den Brexit wurden Sicherheitsbestände angelegt. Das erhöht zwar das Working Capital, zahlt sich aber aus, weil man lieferfähig bleibt.

- Wie läuft der Halbleiterbereich?

Das Geschäft mit der Halbleiterausstattungsindustrie macht uns sehr viel Freude. Das Segment profitiert vom Trend zur Digitalisierung, der durch Covid-19 noch verstärkt wird. Der Bedarf an Chips für autonomes Fahren, Fahrerassistenzsysteme, die Steuerung von Verkehrsflüssen oder virtuelle Realitäten ist unglaublich hoch. Auch bei der neuen EUV-Technologie, also der Mikrochipfertigung mit Einsatz von extremem UV-Licht, sind wir vorn mit dabei.

- Jenoptik hat zuletzt für das abgelaufene Geschäftsjahr 755 Mill. bis 775 Mill. Euro Umsatz und eine adjustierte Marge vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) von 15,0 bis 15,5 % in Aussicht gestellt. Wurde die Prognose erreicht?

Davon gehen wir aus. Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation für die Trioptics-Übernahme bleiben bei dem Margenziel aber außen vor. Die Covid-19-Effekte sind insgesamt überschaubar, weil unser Geschäft mit der Halbleiterausstattungsindustrie sowie das Geschäft mit der öffentlichen Hand, dazu gehört das sogenannte Blitzergeschäft, stabil ist.

- Welche Vorstellung hat der Vorstand zur Dividende für 2020, nachdem der Ausschüttungssatz für 2019 von 0,35 auf 0,13 Euro zusammengestrichen wurde?

Für Aussagen zur Dividende ist es noch zu früh. Nur so viel: Es wird für 2020 eine Ausschüttung geben. Die Dividendenkürzung für 2019 hing mit der Beschäftigungslage zusammen. Es drohten interne Diskussionen, wenn man Mitarbeiter in Kurzarbeit schickt und gleichzeitig eine hohe Dividende zahlt. Das wollten wir vermeiden und außerdem unser Geld wegen des Trioptics-Erwerbs zusammenhalten.

- Mit welchen Erwartungen sind Sie in das neue Jahr gegangen?

Insgesamt dürfte Jenoptik deutlich wachsen. Organisch rechnen wir mit leichtem Wachstum, unterstützt vom Geschäft mit der öffentlichen Hand und dem Halbleiterausstattungsgeschäft. Auch die Medizintechnik, bei der es zum Beispiel um die Behandlung von Augenerkrankungen geht, wird sich perspektivisch erholen, ebenso das Geschäft mit der Automobilindustrie. Darüber hinaus wird Trioptics erstmals für ein gesamtes Jahr zum Umsatz beitragen. Für 2020 rechnen wir vom Closing am 24. September bis Jahresende mit gut 25 Mill. Euro.

- Und das Ergebnis?

Die Profitabilität soll sich weiter nachhaltig verbessern. Denn die Restrukturierungen werden sich auszahlen, und die Übernahme von Trioptics, deren optische Messtechnik in der Branche als Goldstandard gilt, kommt voll zur Geltung. Ohne die Covid-19-Belastungen hätte Jenoptik die mittelfristige Ebitda-Guidance von 16 % bereits 2020 und damit zwei Jahre früher als geplant erreicht. Das sollte jetzt 2021 gelingen.

- Welche Bedeutung hat der Trioptics-Erwerb?

Strategisch verfolgt die Übernahme zwei Stoßrichtungen. Zum einen stärkt sie unser Asiengeschäft. Hier hat Jenoptik Nachholbedarf. Trioptics erzielt etwa 60 % ihres Umsatzes in Asien. Zum anderen gehört die neue Tochter zu den weltweit führenden Anbietern von Mess- und Fertigungssystemen für optische Komponenten und Sensoren. Das unterstützt unseren Fokus auf Photonik. Jenoptik wiederum bringt interessante Kundenkontakte in den USA, eine starke Optikkompetenz und Expertise in der industriellen Bildverarbeitung ein. Das ermöglicht Wachstum und Marktanteilsgewinne zum Beispiel rund um die Themen Virtual und Augmented Reality. Wir rechnen mit Umsatzsynergien von 50 Mill. Euro in den nächsten Jahren.

- Welchen Preis hat Jenoptik bezahlt?

Einen deutlich dreistelligen Millionenbetrag. Derzeit hält Jenoptik 75 %, die restlichen 25 %, die noch dem Gründer gehören,

kommen bis Ende 2021 hinzu. Die Übernahme erfolgte zu einem Unternehmenswert, der dem 10,4-Fachen des für 2021 erwarteten Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen entspricht. Trioptics hat im Jahr 2019 rund 80 Mill. Euro umgesetzt bei einer Ebitda-Marge von rund 27 %. Unsere neue Tochter hat ein dynamisches Wachstum und eine weiterhin hohe Profitabilität geplant und wird weiter einen hohen Cash-flow erwirtschaften.

- Die Schulden nehmen aber kräftig zu. Bleibt Spielraum für weitere Akquisitionen?

Der Anstieg der Verschuldung bewegt sich in einem sehr vernünftigen Rahmen. Die Bilanz ist unverändert gesund, wie die Eigenkapitalquote von rund 50 % belegt. Wir waren Anfang 2020 nettoschuldenfrei, Ende September betrugen die Nettoschulden 242 Mill. Euro. Die Trioptics-Übernahme wurde aus Liquidität und Teilen des Konsortialkredits finanziert, die dafür aufgelegte Brückenfinanzierung wurde gar nicht gebraucht. Vor dem Trioptics-Erwerb standen uns freie Mittel für Akquisitionen in Höhe von etwa 700 Mill. bis 800 Mill. Euro zur Verfügung. Davon ist noch einiges übrig.

- Wie ist die Fremdfinanzierung strukturiert?

Wir arbeiten gerade daran, die Konzernfinanzierung nachhaltiger zu gestalten. Es werden ESG-Komponenten eingebaut, also die Themen Umwelt, Soziales und Governance. Eine nachhaltige und grüne Finanzierung ist wichtig für das Unternehmen und für unsere Investoren. Wir starten noch im ersten Quartal mit neuen Schuldscheinen. Im Jahresverlauf folgt dann der Konsortialkredit mit ebenfalls einer grünen Komponente. Wir planen also eine umfangreiche Finanzierungsrunde, die ausreichend Handlungsspielraum schafft für alle strategischen Pläne bei nachhaltig hohen Investitionen vor allem im Bereich Optik und Mikrooptik.

- Welches Volumen streben Sie an?

Der bestehende Schuldschein wurde bis auf 69 Mill. Euro bereits getilgt. Dieser Restbetrag und die Brückenfinanzierung werden abgelöst. Damit wird die Schuldscheinemission deutlich über das alte Volumen von 125 Mill. Euro hinausgehen, das kurz nach meinem Amtsantritt im April 2015 aufgelegt wurde. Der neue Konsortialvertrag wird ein noch größeres Volumen haben.

- Welche ESG-Komponenten werden eingebaut?

Wir adressieren drei Themen: die Nachhaltigkeit in unserer Lieferkette, die anhand eines Lieferanten-Fragebogens (Corporate Responsibility Self Assessment) gemessen wird, unseren weltweiten Ökostrom-Anteil und das Thema Diversity. Der Frauenanteil in Führungspositionen soll sukzessive steigen. In Deutschland sind bereits alle Werke auf **erneuerbare Energien** umgestellt. Damit wurden sogar 600 000 Euro **Energiekosten** gespart.

- Spart Jenoptik damit Zinsen?

Man kann ein paar Basispunkte gutmachen, wenn die definierten Ziele erreicht werden. Nennenswert günstiger wird die Finanzierung aber nicht. Es geht nicht darum, Geld zu sparen. Unser Anliegen und unser Ziel sind vielmehr, Nachhaltigkeit in der Firma noch besser zu verankern. Für uns als Unternehmen und andererseits auch für den Kapitalmarkt gewinnt dieses Thema definitiv an Bedeutung. Die Verpflichtung, weiter an den ESG-Zielen zu arbeiten, ist für Anleger ein wichtiges Argument, in die Jenoptik-Aktie zu investieren. Auch die Schuldscheininvestoren sind sehr offen dafür.

- Welche Laufzeit hat der neue Konsortialvertrag?

Früher waren Verträge über fünf Jahre mit Verlängerung um zwei Jahre gängig. Das hat sich durch Covid-19 geändert. Heute geht es mehr um drei Jahre plus Verlängerung. Die Bereitschaft des Kapitalmarkts zu längeren Laufzeiten hat also abgenommen. Bei Schuldscheinen ist das anders. Durch Kombination der beiden Instrumente gelingt es, die Endfälligkeiten zu entzerren. Die Schuldscheine werden eine längere, der Konsortialkredit eine kürzere Laufzeit haben.

- Wie sind die Konditionen?

Sehr gut. Die Bedingungen entsprechen einem Investment-Grade-Rating. Der Zins für den Schuldschein dürfte um 1 % liegen. Die genauen Konditionen stehen aber noch nicht fest.

- Sind Anleihen ein Thema?

Nein. Dafür braucht man ein externes Rating. Das wäre sehr aufwendig. Wir beschränken uns derzeit auf die Finanzierungsinstrumente, mit denen wir bereits gute Erfahrungen gemacht haben.

- Auch die Aktie steht als Finanzierungsquelle zur Verfügung.

Das stimmt. Die dafür notwendigen Vorratsbeschlüsse liegen vor, aber aktuell planen wir keine Kapitalerhöhung.

- An die Börse kam Jenoptik 1998 zu umgerechnet 17,38 Euro. Mehr als zwei Jahrzehnte später sind es etwa 25 Euro. Das ist zwar ein Plus, aber die Aktie notiert weit unter dem 2018er-Hoch von knapp 40 Euro. Mit der Kursentwicklung können Sie nicht zufrieden sein.

Das stimmt, auch wenn die Aktie im Zehnjahreszeitraum sehr gut gelaufen ist. Im letzten Jahr hat der Kurs gelitten, weil unser Exposure im Automobilgeschäft am Kapitalmarkt kritisch bewertet wurde. Aufgrund der Kostensenkungen werden sich die Zahlen dieses Segments perspektivisch verbessern. Wir werden weiter daran arbeiten, dass die Aktie der Performance des Unternehmens folgt. Die aktuellen Kursziele der Analysten liegen bereits meist deutlich über dem aktuellen Kursniveau.

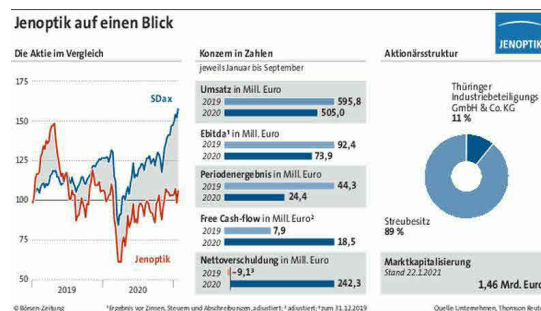
- Welche Bedeutung hat die Börsennotierung für Jenoptik?

Eine große, denn sie macht uns den Kapitalmarkt zugänglich und zwingt, sich ständig mit Themen wie Prozess- und Struktureffizienz, Transparenz und Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen. Als Finanzvorstand hilft mir die Börsennotierung, den Cash-flow stärker in den Vordergrund zu rücken. Als ich vor knapp sechs Jahren zu Jenoptik kam, ging es mehr um Innovationen und Produkte. Jetzt gilt darüber hinaus auch: Cash is King. Denn das Wachstum und der Wandel zum Photonikkonzern erfordern Liquidität.

----

Das Interview führte Helmut Kipp.

*Helmut Kipp*



**Quelle:** Börsen-Zeitung vom 23.01.2021, Nr. 15, S. 8

**ISSN:** 0343-7728

**Rubrik:** DAS CFO-INTERVIEW - IM INTERVIEW: HANS-DIETER SCHUMACHER

**Dokumentnummer:** 2021015042

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:**

[https://www.wiso-net.de/document/BOEZ\\_ea3067451e0d7f7f541961c3b46ed452ad1522ab](https://www.wiso-net.de/document/BOEZ_ea3067451e0d7f7f541961c3b46ed452ad1522ab)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Börsen-Zeitung

