



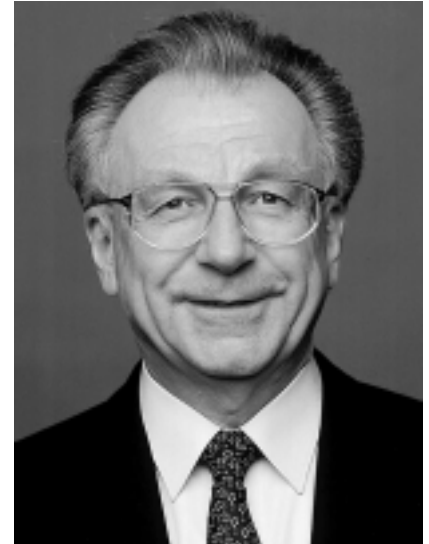
---

---

## Wir haben unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2001 gehalten

### Lothar Späth

Vorsitzender des Vorstandes  
der JENOPTIK AG  
in der Hauptversammlung am 11. Juni 2002  
(gekürzte Fassung)



---

Sehr geehrte Damen und Herren  
Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsver-  
treter, verehrte Gäste,

mit 2001 haben wir ein gesamt-  
wirtschaftlich schwieriges, aber ein  
für den Jenoptik-Konzern erfolgrei-  
ches Jahr abgeschlossen. In unserem  
Geschäftsbericht, der zur Bilanzpres-  
sekonzferenz am 16. April erschienen  
ist, haben wir ausführlich über das ab-  
gelaufene Geschäftsjahr berichtet.  
Deshalb will ich hier nur die wichti-  
gsten Ergebnisse zusammenfassen:  
Unsere im Januar 2001 formulierten  
Ziele für das gesamte Geschäftsjahr  
haben wir gehalten.

Umsatz, Jahresüberschuss und Be-  
triebsergebnis lagen 2001 über den  
sehr guten Werten aus dem Ge-  
schäftsjahr 2000. Dabei hat der Um-  
satz erstmals die Zwei-Milliarden-  
Euro-Marke übersprungen und lag  
27,3 Prozent höher als 2000.

Der Jahresüberschuss und das  
Konzern-Betriebsergebnis (EBIT)  
sind im Vergleich zum Vorjahr noch-  
mals gestiegen. Das EBIT hat sich um  
32,2 Prozent auf 109,1 Millionen

Euro erhöht und hat damit erstmals  
die 100-Millionen-Euro-Marke über-  
troffen. Besonders wichtig ist uns,  
dass das EBIT unserer industriellen  
Unternehmensbereiche Clean Sys-  
tems und Photonics deutlich zugelegt  
hat und wir damit einen Großteil des  
Ertragsrückganges aus dem Unterneh-  
mensbereich Asset Management  
kompensiert haben. Der Jahresüber-  
schuss hat sich leicht um 2,0 Prozent  
auf 88,3 Millionen Euro erhöht.

---

---

### Umsatz, Jahresüberschuss und Betriebsergebnis lagen 2001 über den sehr guten Werten aus dem Geschäftsjahr 2000.

---

---

Trotz der schleppenden Konjunk-  
turentwicklung über das gesamte Jahr  
hinweg ist unser Auftragseingang im  
Jahr 2001 stabil geblieben. Mit 1,89  
Milliarden Euro erreicht der Auf-  
tragseingang fast die Rekordmarke  
des Vorjahres von 1,9 Milliarden  
Euro. Beim Auftragsbestand konnten

wir mit 1,74 Milliarden Euro das  
starke Vorjahr sogar übertreffen.

Zu verdanken haben wir diesen Er-  
folg vor allem unseren engagierten  
Mitarbeitern in aller Welt. Sie haben  
mit hoher Motivation unseren Unter-  
nehmenserfolg ermöglicht. Für diese  
Leistung möchte ich mich im Namen  
des gesamten Vorstandes bei allen  
Mitarbeitern bedanken.

Sie, liebe Aktionäre, wollen wir an  
unserem Unternehmenserfolg ange-  
messenen beteiligen. Für 2001 hat die  
Hauptversammlung beschlossen, die  
Ausschüttung an Sie erneut zu erhö-  
hen. Absolut beträgt die Dividende je  
Aktie 0,70 Euro. Damit liegt die Divi-  
dende um 10 Prozent höher als die  
Ausschüttung an Sie im vergangenen  
Jahr, die sich mit dem Aktiensplitt im  
Verhältnis zehn zu eins um zehn Pro-  
zent erhöht hat, vorausgesetzt Sie wa-  
ren vor diesem Aktiensplitt Aktionär.

Meine Damen und Herren,  
gerade das abgelaufene Geschäfts-  
jahr hat gezeigt, dass nach der so ge-  
nannten „Enronitis“ und einigen  
spektakulären Insolvenzfällen in den

vergangenen Wochen und Monaten sich das Augenmerk aller Beteiligten am Kapitalmarkt wieder stärker auf die Bilanzstruktur, auf den Verschuldungsgrad und die solide Finanzausstattung von Unternehmen richtet – Kriterien, die in Zeiten des Börsenbooms stark vernachlässigt wurden.

---

### **Für 2001 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Ausschüttung erneut zu erhöhen.**

---

Wir, die Jenoptik, haben schon immer sehr viel Wert darauf gelegt, dass unsere Bilanzstruktur in Ordnung ist, dass wir über ausreichend Liquidität und eine hohe Eigenkapitalquote verfügen und unsere kurz- wie auch langfristigen Verbindlichkeiten nicht zu hoch sind.

Auch im Geschäftsjahr 2001 waren wir per saldo schuldenfrei. Die liquiden Mittel übertreffen sowohl die kurzfristigen wie auch die langfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten. Hätte die Jenoptik zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2001 alle kurz- und langfristigen Bankkredite sowie alle Verbindlichkeiten aus dem Commercial Paper-Programm abgelöst, wäre eine Netto-Cash-Position von 96,1 Millionen Euro geblieben.

Das Eigenkapital des Jenoptik-Konzerns ist im Gesamtjahr 2001 erneut gestiegen. In absoluten Zahlen liegt es mit 487,8 Millionen Euro um 5,3 Prozent höher als im Vorjahr. Prozentual ist die Eigenkapitalquote, das Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme, aufgrund des starken Anstieges der Bilanzsumme mit 41,3 Prozent etwas niedriger ausgefallen.

Dabei ist jedoch zu bedenken, dass wir bei der Jenoptik nach wie vor die alte deutsche Methode der Verrechnung von Goodwills anwenden. Das heißt, Firmenwerte aus Akquisitionen, über die man nie weiß, wie wertvoll sie wirklich sind, im ersten Jahr der Konsolidierung mit dem Eigenkapital zu verrechnen.

Unser Eigenkapital läge bei Anwendung von US-GAAP bzw. IAS rund 200 Millionen Euro höher. Dieses muss man unbedingt beachten, wenn man unser Eigenkapital und sein Verhältnis zu den anderen Vermögenspositionen und Schulden in Vergleich setzt. Ich kenne viele Unternehmen, die bei unserer Methode gar kein Kapital mehr hätten.

All dies lässt uns den nötigen Finanzierungsspielraum und die nötige Unabhängigkeit, um unsere strategischen Ziele zu verfolgen. Im Geschäftsbericht 2001 haben wir Ihnen beispielhaft aufgezeigt, wie wir Strategien umsetzen. Ich möchte hier nur einige Beispiele herausgreifen, wo wir im vergangenen Jahr einen guten Schritt nach vorne gekommen sind.

Unsere Strategie, das Know-how, das wir in der Halbleiterindustrie gewonnen haben, auf andere Branchen zu übertragen, war richtig. Dadurch lag unser Auftragseingang trotz der Halbleiterkrise und der schleppenden Weltkonjunktur fast auf dem hohen Vorjahresniveau.

---

### **Frühzeitig und konsequent haben wir uns neue Märkte erschlossen – wie das Beispiel China zeigt.**

---

Frühzeitig und konsequent haben wir uns neue Märkte erschlossen – wie das Beispiel China zeigt. Dort unterhält unsere Tochtergesellschaft M+W Zander seit 1992 eine Niederlassung. Nachdem wir in den ersten Jahren Umsätze in der Größenordnung von 2 bis 3 Millionen Euro jährlich erzielt hatten, ist uns im vergangenen Jahr der Durchbruch gelungen und erstmals haben wir Ordereingänge von mehr als 50 Millionen Euro bekommen.

Mit dem, was wir heute wissen, wird sich China zu dem Wachstumsmarkt der Zukunft entwickeln und vor allem ein wichtiger Industriestandort für die Halbleiter-Industrie werden. Wir als Jenoptik profitieren jetzt davon, dass wir frühzeitig Kontakte und

Netzwerke in China aufgebaut haben. Und das nicht nur im Unternehmensbereich Clean Systems, sondern auch im Unternehmensbereich Photonics.

Zu Beginn dieser Hauptversammlung haben wir Ihnen den Bereich Laserdioden vorgestellt, einen der wachstumskräftigsten Geschäftsbereiche innerhalb des Jenoptik-Konzerns. In 2001 ist es uns gelungen, mit der Trumpf GmbH, dem Weltmarktführer in der Laser-Materialbearbeitung, einen starken Partner zu finden und unsere Schlüsselkunden-Strategie im Unternehmensbereich Photonics erfolgreich fortzusetzen. Damit sind wir nahe am Markt und können Technologien gezielt im Sinne des Kunden entwickeln.

---

### **In 2001 ist es uns gelungen, mit der Trumpf GmbH, dem Weltmarktführer in der Laser-Materialbearbeitung, einen starken Partner zu finden.**

---

Im April vergangenen Jahres haben wir die Jenoptik-Akademie auf den Weg gebracht. Damit haben wir das Angebot an Weiterbildung und Qualifizierung im Konzern erheblich erweitert. Neu hinzugekommen sind zum Beispiel das First- und das Young Professional Program.

Das First Program richtet sich an neue Mitarbeiter im Konzern. Hier sollen sie erste Kontakte knüpfen und über den Tellerrand ihrer eigenen Arbeit hinaus Mitarbeiter kennen lernen. Das Young Professional Program richtet sich an junge Nachwuchskräfte. Damit tragen wir den Bedürfnissen und Wünschen junger Nachwuchskräfte Rechnung, innerhalb des Jenoptik-Konzerns die Karriereleiter zu erklimmen.

Auch beim zweiten Standbein unserer Akademie, der Innovationsförderung, sind wir einen wichtigen Schritt vorangekommen. Nach intensiver Suche haben wir vor wenigen Wochen die Stelle des Innovationsmanagers besetzt. Er wird alle Fragen

der Innovations- und Technologieförderung betreuen. Damit haben wir einen Weg geschaffen, auch solche Innovationen, die nicht unbedingt die Kernkompetenzen der Jenoptik-Gesellschaften betreffen, konsequent

---

### Im April vergangenen Jahres haben wir die Jenoptik-Akademie auf den Weg gebracht.

---

weiter zu verfolgen. Viel versprechende Ideen aus allen Arbeitsbereichen der Jenoptik sollen aufgegriffen und zu profitablen Geschäftseinheiten entwickelt werden.

Meine Damen und Herren,

vor wenigen Tagen haben wir die Zahlen für das 1. Quartal 2002 veröffentlicht. Lassen Sie mich dazu ein paar Bemerkungen machen, die notwendig sind, um die Zahlen richtig einzuordnen.

Die beiden ersten Quartale im Jahr 2000 und 2001 waren dadurch geprägt, dass wir in den beiden Jahren zuvor sonstige betriebliche Erträge verbuchen konnten, die im ersten Quartal 2002 nicht angefallen sind. Im Jahr 2000 war das der Verkauf eigener Aktien, 2001 der Verkauf unserer Anteile an der Microlas GmbH an die Lambda Physik AG sowie ein ungewöhnlich hoher Ergebnisbetrag im Unternehmensbereich Asset Management aus dem Verkauf einer börsennotierten Beteiligung.

Wenn Sie diese Sondereinflüsse beiseite lassen und nur die EBIT-Zahlen der beiden industriellen Unternehmensbereiche Clean Systems und Photonics betrachten, die auf dem Niveau des 1. Quartals 2001 liegen, hält die Jenoptik von ihrer Planung her Kurs. Und es liegt nun mal in der Struktur des Anlagenbaus begründet, dass der Großteil der Projekte am Jahresende abgerechnet wird und damit auch der Gewinn in der Regel erst im vierten Quartal anfällt. Wer die Jenoptik kennt, weiß das.

Wir haben immer gesagt, und da sind wir realistisch genug, dass das

rasante Wachstumstempo der vergangenen Jahre mit Umsatzsprüngen von jeweils 25 Prozent sich so in 2002 nicht fortsetzen wird. Vielmehr erwarten wir eine Konsolidierung auf dem hohen Niveau des Jahres 2001.

All dies ist lange von uns kommuniziert worden und bekannt. Die aufgeregten Kommentare einiger Medien können wir deshalb nicht ganz nachvollziehen.

Wir gehen nach wie vor davon aus, dass wir, vorausgesetzt alle Projekte werden frist- und kalkulationsgerecht zum Jahresende abgerechnet, in etwa das Umsatzniveau des Vorjahres erreichen und einen Jahresüberschuss, der ohne Sondereinflüsse leicht unter dem Vorjahr liegt.

---

### Wir haben immer gesagt, und da sind wir realistisch genug, dass das rasante Wachstumstempo der vergangenen Jahre sich so in 2002 nicht fortsetzen wird.

---

Auf der Auftragseingangsseite sind wir mit den 549,9 Millionen Euro im ersten Quartal durchaus zufrieden, zumal wenn man bedenkt, dass sich die Halbleiterindustrie bei der Vergabe von Großprojekten im ersten Quartal – anders als noch im Vorjahr – zurückgehalten hat. Wir haben Signale von unseren Kunden, dass sich dies im zweiten Halbjahr ändert. Erwarten Sie bitte nicht von mir, dass ich jetzt den genauen Zeitpunkt für einen Aufschwung in der Halbleiterindustrie vorhersage. Ich kann aber sagen, dass wir für das zweite Halbjahr wieder verstärkt mit Auftragseingängen aus der Halbleiterindustrie rechnen. Diese Aufträge werden sich jedoch erst 2003 positiv auf Umsatz und Ergebnis des Jenoptik-Konzerns auswirken.

Unabhängig von diesen Zahlen haben wir in den vergangenen Monaten einige wichtige Weichen für die Jenoptik gestellt. Mit dem 100-Prozent-Erwerb der Coastel Optical Systems

haben wir im Unternehmensbereich Photonics unsere Kernkompetenz wie auch unsere Präsenz in den USA weiter gestärkt.

---

### Unabhängig von diesen Zahlen haben wir in den vergangenen Monaten einige wichtige Weichen für die Jenoptik gestellt.

---

Eine ganz wichtige Partnerschaft im Bereich der Lasermesstechnik sind wir mit dem Weltmarktführer im Bauprofibereich, der Hilti AG Liechtenstein, eingegangen, ein hervorragend aufgestellter und äußerst erfolgreicher Konzern.

All dies lässt uns mit gutem Gefühl in die Zukunft blicken. Wir sind davon überzeugt, dass die Jenoptik langfristig erfolgreich bleibt.

Meine Damen und Herren,

in den vergangenen Wochen und Monaten haben wir aber nicht nur die Weichen für unseren weiteren geschäftlichen Erfolg gestellt, sondern auch rechtzeitig die Weichen dahin gestellt, wer dieses Unternehmen nach mir führen wird.

Wie wir bereits auf unserer Bilanzpressekonferenz Mitte April bekannt gegeben haben, bin ich entschlossen, meinen Vertrag als Vorstandsvorsitzender der JENOPTIK AG nicht zu verlängern und im kommenden Jahr aus dem Vorstand auszuscheiden. Es war mir persönlich wichtig, keine monatelang dauernde Nachfolgediskussion aufkommen zu lassen, die das Unternehmen gelähmt hätte. Jetzt weiß jeder rechtzeitig Bescheid, wer die Jenoptik führt und wie es weiter geht.

Besonders wichtig war mir persönlich aber auch, eine Lösung zu finden, die zum einen Kontinuität signalisiert, und zum anderen das innovative Potenzial der Jenoptik ausreichend nutzt.

Ich bin deshalb sehr zufrieden, dass der Aufsichtsrat meinen Kollegen Alexander von Witzleben ab Juni

2003 zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt hat. Mit dem heutigen Tag wird er mein Stellvertreter als Vorstandsvorsitzender. Herr von Witzleben kennt das Unternehmen seit 1993 und ist darin gewissermaßen groß geworden. Als Finanzvorstand hat er in den letzten Jahren alle wesentlichen strategischen Entscheidungen mitgetragen und verantwortet.

**Ich bin sehr zufrieden,  
dass der Aufsichtsrat  
meinen Kollegen  
Alexander von Witzleben  
ab Juni 2003 zum neuen  
Vorstandsvorsitzenden  
bestellt hat.**

Wenn Herr von Witzleben 2003 den Vorstandsvorsitz übernimmt, wird Jenoptik-Vorstand Jürgen Gießmann sein Stellvertreter. Jürgen Gießmann führt den größten Umsatzträger im Konzern, den Unternehmensbereich Clean Systems, und übernimmt ab dem 1. Juli 2002 die Personalverwaltung im Jenoptik-Konzern.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat beschlossen, dass Norbert Thiel bereits mit Wirkung zum 1. Juli 2002 in den Vorstand der Jenoptik berufen wird und nicht wie geplant zum 1. Juli 2003. Bisher ist Herr Thiel einer von zwei Geschäftsführern unserer Tochtergesellschaft JENOPTIK Laser, Optik, Systeme GmbH.

Nicht vergessen möchte ich Herrn Dr. Kubis, der wie bisher den Unternehmensbereich Asset Management führt und auch dem Vorstand der Jenoptik angehört.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Jenoptik damit über eine schlagkräftige Mannschaft verfügt, die einschließlich des neuen Vorstandes Norbert Thiel schon seit Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. Dieses Team hat einen Großteil der Jenoptik-Geschichte miterlebt und mitgeprägt und bringt deshalb viel Verständnis und Einfühlungsvermögen dafür mit, wie dieses Unternehmen geführt werden muss.

Meine Damen und Herren,  
im Zusammenhang mit diesen personellen Veränderungen möchte ich auf ein Thema zu sprechen kommen, das nicht mehr ganz neu ist, mir jedoch sehr am Herzen liegt, nämlich meine Entscheidung, noch einmal in die Politik zurückzukehren.

Obwohl ich immer gesagt habe, nicht mehr in die Politik zurückgehen zu wollen, habe ich bei dem Angebot von Edmund Stoiber, bei einem Wahlsieg der CDU/CSU im September ein neues Ministerium für Wirtschaft und Arbeit sowie den Aufbau Ost zu führen, nicht Nein sagen können. Gerade beim Aufbau Ost konnte kaum jemand so viele Erfahrungen sammeln wie ich in Jena.

**Ich bitte Sie deshalb  
um Verständnis, dass  
ich nach elf Jahren an  
der Spitze der Jenoptik  
und möglicherweise  
sechs Monate früher als  
geplant nochmals etwas  
Neues anpacken will.**

Ich bitte Sie deshalb um Verständnis, dass ich nach elf Jahren an der Spitze der Jenoptik und möglicherweise sechs Monate früher als geplant nochmals etwas Neues anpacken will. Und wie Sie sehen, trifft diese Entscheidung die Jenoptik wohl vorbereitet.

Meine Damen und Herren,  
unter der Überschrift „Das Haus ist bestellt, die Marke muss nachziehen“ möchte ich Ihnen ein wichtiges Projekt der Jenoptik vorstellen, das dazu dient, dem Konzern visuell ein einheitliches Gesicht zu geben und die Marke Jenoptik weltweit zu stärken.

Bislang wurde das Leistungsspektrum der Jenoptik unter dem Namen dreier Unternehmensbereiche – Clean Systems, Photonics und Asset Management – kommuniziert und vermarktet. Gleichzeitig gibt es innerhalb dieser Bereiche verschiedene Unternehmensmarken und -namen:

M+W Zander, Robot, Hommelwerke und so weiter.

Der Grund für diese vielen Namen und damit unterschiedlichen Logos in der Jenoptik-Gruppe liegt in den schnellen und gravierenden Veränderungsprozessen innerhalb der vergangenen 10 Jahre.

**Der Jenoptik-Vorstand hat  
sich dazu entschlossen,  
anstelle der Logo-Vielfalt  
eine starke Marke zu  
setzen, die den Konzern  
auch visuell als Ganzes  
repräsentieren soll.**

In den 90er Jahren, wie Sie wissen, hat die Jenoptik eine Reihe kleinerer und größerer Unternehmen mit eigenem Markenauftritt übernommen. Die Jenoptik hatte immer das Ziel, alle Tochterunternehmen unter dem Dach des Konzerns zu führen, ohne jedoch die Eigenständigkeit der Unternehmen einzuengen. Diese Eigenständigkeit hat dazu geführt, dass die Unternehmen zumeist ihre Logos und Schriftzüge bewahrt haben. Nach der 1999 erfolgten Fokussierung auf die drei Unternehmensbereiche Clean Systems, Photonics und Asset Management ist nun die Phase des Umbaus und der Konsolidierung abgeschlossen. Vor allem die beiden industriellen Bereiche sind die Basis für die weitere Entwicklung der JENOPTIK AG.

Ende März hat sich der Jenoptik-Vorstand nach eingehender und intensiver Diskussion dazu entschlossen, anstelle der Logo-Vielfalt eine starke Marke zu setzen, die den Konzern auch visuell als Ganzes repräsentieren soll. Alle Aktivitäten des Jenoptik-Konzerns sollen künftig weltweit unter der Dachmarke „Jenoptik“ agieren. Die Marke „Jenoptik“ hat das Potenzial, dem gesamten Konzern ein einheitliches Gesicht und eine einheitliche Stimme – nach innen wie nach außen – zu verleihen.

Jeder Euro, den wir für die Marke Jenoptik ausgeben, kommt dann auch

der Marke Jenoptik zugute. Auch die Konzernzugehörigkeit der verschiedenen Unternehmen wird durch die breit aufgestellte Marke „Jenoptik“ klar signalisiert. Von diesen Aktivitäten ausgenommen sind lediglich der Unternehmensbereich Asset Management und die ESW-EXTEL Systems Wedel, die aus strategischen Gründen weiterhin eine eigene Markenstrategie verfolgen sollen.

Meine Damen und Herren,

während unsere neue Markenstrategie und das neue Corporate Design vorrangig dazu dienen, den Jenoptik-Konzern nach außen aus einem Guss zu kommunizieren, werden wir die Kommunikation nach innen durch ein wichtiges Kommunikations-Werkzeug unterstützen. Alle Unternehmensbereiche der Jenoptik werden mit Hilfe eines konzernweiten Intranets miteinander vernetzt. Das Intranet soll dazu dienen, den Informationsfluss unter den einzelnen Unternehmenseinheiten zu verbessern und vor allen Dingen den Mitarbeitern noch stärker als bisher die Möglichkeit geben, sich zu informieren und auszutauschen.

---

### **Alle Unternehmensbereiche der Jenoptik werden mit Hilfe eines konzernweiten Intranets miteinander vernetzt.**

---

Wir denken, dass dieses Intranet, das ab September dieses Jahres einsatzfähig sein wird, ebenfalls dazu beitragen wird, den Jenoptik-Konzern in seiner Gesamtheit enger zusammenzuführen. Transparente und effiziente Kommunikation sowohl nach innen als auch nach außen sind nach unserer Meinung ein wichtiger Beitrag zum Erfolg eines Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich in diesem Zusammenhang noch einige Bemerkungen zu einem Thema machen, das seit einigen Monaten auch in unserem Haus diskutiert wird, der Corporate Governance Kodex: Die Jenoptik ist mo-

mentan dabei, sich eigene Corporate Governance-Grundsätze zu geben, die das Verhältnis der verschiedenen Organe des Unternehmens zueinander sowie das Verhalten des Managements verbindlich regeln.

---

### **Eine ganze Reihe von Punkten, die jetzt unter dem Thema Corporate Governance diskutiert werden, beschäftigt uns schon seit langem.**

---

Diesen ersten Entwurf eigener Corporate Governance-Grundsätze will der Vorstand der Jenoptik gemeinsam mit dem neuen Aufsichtsrat diskutieren. Der Corporate Governance-Kodex zielt ja wesentlich darauf ab, dass sich das Zusammenspiel von Management und Aufsichtsräten in deutschen Unternehmen verbessert. Und deshalb sehen wir es als unsere Aufgabe an, die eigenen Grundsätze mit unserem neuen Aufsichtsrat eingehend zu erörtern.

Eine ganze Reihe von Punkten, die jetzt unter dem Thema Corporate Governance diskutiert werden, beschäftigt uns schon seit langem. Beispielsweise die offene und transparente Kommunikation gegenüber den Aktionären, aber auch der Öffentlichkeit. Für unsere Kommunikationsarbeit haben wir – und das sage ich nicht ohne Stolz – in den vergangenen Jahren immer wieder Preise bekommen, egal ob vom Wirtschaftsmagazin Capital oder vom manager magazin oder wie im April vom Nachrichtenmagazin Focus, das uns für unsere Investor Relations-Arbeit mit unseren Privataktionären ausgezeichnet hat. Diesen Kurs, offen und transparent zu kommunizieren, werden wir in den nächsten Jahren genauso fortsetzen.

Ein großes Thema in der Diskussion um die Corporate Governance-Grundsätze ist die Vergütung von Vorständen. Auch hier, so meinen wir, haben wir in der Vergangenheit ein sehr gesundes Maß an Verantwortung gezeigt. Das können Sie zum einen

anhand der ausgewiesenen Beträge des Vorstandes im Geschäftsbericht sehen, aber auch daran, dass wir uns als Vorstand bei dem von Ihnen auf der Hauptversammlung 2000 verabschiedeten Aktienoptionsplan bewusst hohe Ausübungshürden gesetzt haben, so hoch, dass die Vorstandsmitglieder diese Optionen nicht wahrnehmen können.

Meine Damen und Herren,

wir sind dafür, dass es in Deutschland zu einheitlichen und verbindlichen Standards der Corporate Governance kommt. Bei aller Diskussion darum, welche Regeln aufgestellt werden und was sie regeln sollen, lassen Sie mich eine Bemerkung machen, die wir in dieser Diskussion nicht aus den Augen verlieren sollten: Spielregeln sind notwendig, keine Frage – nur sie werden in Zukunft keineswegs verhindern können, dass sich Enron oder andere Negativ-Beispiele nicht wiederholen.

---

### **Wir können noch so viele Regeln aufstellen – was in einem Unternehmen passiert, hängt entscheidend davon ab, welche gemeinsamen Werte von oben bis unten gelebt werden.**

---

Wir können noch so viele Regeln aufstellen – was in einem Unternehmen passiert, hängt entscheidend davon ab, welcher Führungsstil gepflegt wird, wie vertrauensvoll und ehrlich Management und Mitarbeiter zusammenarbeiten, wie der Umgang miteinander ist, welche gemeinsamen Werte von oben bis unten gelebt werden.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Jenoptik nicht nur mit ihrem Know-how und ihren Produkten, sondern auch mit der Art und Weise, wie sie arbeitet, denkt und handelt, einen Namen gemacht. Ich verspreche Ihnen, dies werden wir fortsetzen, damit wir mit der nötigen Transparenz,

Offenheit, Flexibilität, Kreativität und Lust dieses Unternehmen erfolgreich weiterentwickeln.

Und wir bedauern, dass die JENOPTIK AG das einzige börsennotierte Unternehmen im Dax und

MDax ist, das seinen Sitz in den neuen Bundesländern hat. Wir sind aber zugleich stolz darauf, auch darauf, dass ein Drittel unserer Aktien im Besitz US-amerikanischer Fondgesellschaften gelandet ist. Auch das

zeigt, dass die internationalen Kapitalanleger Vertrauen in uns haben.

Um dieses Vertrauen bitten wir Sie auch in der Zukunft.

Vielen Dank!