

---

---

## Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2006 hat sich die positive Entwicklung fortgesetzt.

### Alexander von Witzleben

Vorsitzender des Vorstands  
der JENOPTIK AG  
in der Hauptversammlung am 6. Juni 2007



---

---

*(Alexander von Witzleben)*

Sehr geehrte Aktionäre,  
Sehr geehrte Damen,  
Sehr geehrte Herren,  
verehrte Gäste und Vertreter der  
Medien,

ich begrüße Sie, auch im Namen  
meines Vorstandskollegen Dr. Michael Mertin, recht herzlich zur 9. ordentlichen Hauptversammlung der JENOPTIK AG heute hier in Weimar. Für mich wird dieses die letzte Hauptversammlung der JENOPTIK AG sein. Zum 1. Juli wird Dr. Michael Mertin Vorstandsvorsitzender der JENOPTIK AG. Als Finanzvorstand wird ihm der langjährige Leiter Finanzen/Controlling der JENOPTIK AG, Herr Frank Einhellinger, zur Seite stehen.

In meiner Rede vor zwei Jahren habe ich Ihnen angekündigt, dass wir Jenoptik zu einem lupenreinen Technologiekonzern machen wollen. Heute ist das geschafft und wir blicken auf 2006 als eines der erfolgreichsten Geschäftsjahre für unser fortgeführtes Geschäft. An der Fein-

justierung arbeiten wir, arbeitet das neue Vorstandsteam. 2006 war das erste Jahr, in dem unser fortgeführtes Geschäft im Mittelpunkt der Berichterstattung stand. Ich beziehe mich bei allen Ausführungen daher auch auf die fortgeführten Geschäftsbereiche – unsere drei Sparten Laser & Optik, Sensorik und Mechatronik sowie die Holding und Immobilien. Der Zusatz ist notwendig, da in den Jahreszahlen des Konzerns 2006 das aufgegebene Geschäft, der frühere Unternehmensbereich Clean Systems, bis zum 16. Mai anteilig enthalten ist.

---

---

**Wir haben 2006  
unseren Umsatz um  
18,3 Prozent auf  
485,1 Mio Euro  
steigern können.**

---

---

Wir haben 2006 unseren Umsatz um 18,3 Prozent auf 485,1 Mio Euro steigern können. Unserem langfristigen Ziel, den Umsatz jährlich um rund 10 Prozent zu steigern – inklu-

sive kleiner Akquisitionen – sind wir damit vorausgeeilt. Die gute Konjunktur in Deutschland und Europa hat uns 2006 kräftig unterstützt. Unser organisches Umsatzwachstum lag bei absolut 43 Mio Euro. Akquisitionen des Jahres 2006 (zu nennen ist hier vor allem das französische Unternehmen ETAMIC S.A und die MEMS Optical in den USA) haben das organische Umsatzwachstum nochmals um rund 32 Mio Euro verstärkt. Enthalten sind hier auch kleinere F+E-Projektgesellschaften, die 2006 die Wesentlichkeitsgrenze überschritten und die wir deswegen erstmals in den Konsolidierungskreis des Konzerns aufnahmen.

Die Akquisitionen und auch die Projektgesellschaften weisen naturgemäß noch nicht jene Profitabilität aus, die wir in unseren Kerngeschäften haben. Trotzdem konnten wir 2006 das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit um 52 Prozent auf 38,2 Mio Euro steigern. Unterm Strich blieben 16,1 Mio Euro Ergebnis nach Steuern. 4 Mio Euro waren es 2005.

Ich möchte Ihnen dieses Jahresergebnis etwas nachhaltiger erläutern. Es ist – zum Teil letztmalig – von der Entwicklung der Jenoptik 2006 und von ihrer Geschichte und Herkunft geprägt. Auf das operative Ergebnis unserer drei Sparten werde ich später eingehen.

---

### Wir konnten unsere Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing von 69,9 Mio Euro auf 23,7 Mio Euro am 31.12.2006 reduzieren.

---

In den genannten 38,1 Mio Euro Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit 2006 sind 1,5 Mio Ergebnisbeitrag der Immobilien im 1. Quartal 2006 enthalten. Im 3. Quartal 2006 dann konnten wir, wie im Geschäftsbericht berichtet, eine große Immobilie im Zentrum Jenas veräußern und damit unsere Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing erheblich von 69,9 Mio Euro auf 23,7 Mio Euro am 31.12.2006 reduzieren. Dies trug – neben dem Verkauf von M+W Zander – auch zum deutlichen Rückgang der Nettoverschuldung von 375,5 Mio Euro Ende 2005 auf 203,0 Mio Euro Ende 2006 bei.

Das Zinsergebnis ist 2006 deutlich negativ ausgefallen und wird auch 2007 nochmals erheblich von den Zinsaufwendungen für die festverzinsliche Anleihe belastet werden. Zwischen den Zinsen, die wir für die Anleihe zahlen, und unserem dafür hinterlegten Kassenbestand über 143,2 Mio Euro besteht eine Zinsdifferenz von rund 6 Prozent. Diese wird sich nach geplanter Rückzahlung der Anleihe auflösen, was erst im November dieses Jahres möglich ist.

Das Beteiligungsergebnis von minus 5,0 Mio Euro war 2006 im Wesentlichen von den darin enthaltenen Gesellschaften Xtreme technologies, in der Jenoptik gemeinsam mit dem japanischen Ushio-Konzern die Entwicklung einer neuen EUV-Strahlquelle für kommende Chipgeneratio-

nen verfolgt, sowie der JENOPTIK Diode Lab geprägt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch eine Anmerkung zu den Steuern machen: Steuern vom Einkommen und Ertrag fielen 2006 vor allem im Ausland sowie bei einer deutschen Tochtergesellschaft an und beliefen sich auf 1,8 Mio Euro. Wir haben, wie in den vergangenen Jahren auch, von unserem Verlustvortrag aus den Aufbaujahren der Jenoptik profitiert.

Auch wenn wir aus der Gesetzgebung heraus nur wenig Steuern zahlen, sind wir uns unserer Verantwortung für die Gesellschaft bewusst. Am Standort Göschwitz bauen wir momentan für rund 2 Mio Euro eine Kindertagesstätte, die mit flexiblen Öffnungszeiten, erweiterten pädagogischen Angeboten und in direkter Nähe zum Unternehmen jungen Familien helfen soll, Familienleben und Beruf besser vereinbaren zu können. Wir müssen uns etwas einfallen lassen, wenn uns die Wucht der Demografie in nur einem bis zwei Jahren mit allen Konsequenzen trifft und wir neuen Mitarbeitern einen besonderen Anreiz bieten wollen, warum sie gerade zu Jenoptik kommen sollen.

Ich spreche diese Themen hier ganz bewusst an, wohl wissend, dass diese Mittelverwendung bei Aktionären nicht immer willkommen geheißen wird, gerade auch in einem Jahr, in dem erneut keine Dividende ausgeschüttet wird. Ich bin mir jedoch sicher, dass Sie als Aktionäre der Jenoptik einen größeren Nutzen daraus

---

### Unsere Eigenkapitalquote ist 2006 durch die Reduzierung unserer Bilanzsumme von 20,8 auf 34,3 Prozent gestiegen.

---

ziehen, wenn wir die Gewinne für das weitere Wachstum und die Stärkung der Finanzkraft der Jenoptik direkt in das Unternehmen reinvestieren. Wir brauchen eine gesunde Kapitalbasis, um im internationalen Vergleich mit anderen Technologieunternehmen

wettbewerbsfähig zu sein. Unsere Eigenkapitalquote ist 2006 durch die Reduzierung unserer Bilanzsumme von 20,8 auf 34,3 Prozent gestiegen. Ziel muss es sein, diese weiter zu erhöhen. Ich persönlich halte 50 Prozent Eigenkapitalquote für angemessen. Wettbewerbsfähigkeit drückt sich für ein Unternehmen unserer Branche auch darin aus, in konjunkturell schwierigen Zeiten Forschung und Entwicklung weiterzuführen, um für den darauf folgenden Aufschwung gerüstet zu sein. Auch wenn es momentan nicht danach aussehen mag: Der Konjunkturzyklus ist nicht abgeschafft.

---

### Das 1. Quartal 2007 haben wir mit zweistelligen Steigerungsraten abgeschlossen.

---

Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2006 hat sich die positive Entwicklung fortgesetzt. Das 1. Quartal 2007 haben wir mit zweistelligen Steigerungsraten beim Umsatz und Auftragseingang sowie beim rein operativen Betriebsergebnis abgeschlossen. Der Umsatz stieg auf 128,7 Mio Euro nach 109,0 Mio Euro im Vorjahr, das Betriebsergebnis blieb – auch aufgrund des eingangs erläuterten Immobilieneffektes im 1. Quartal des Vorjahres mit 9,0 Mio Euro auf Vorjahresniveau. Das Ergebnis nach Steuern war mit 2,7 Mio Euro erwartungsgemäß niedriger als im Vorjahresquartal. Wesentlichen Einfluss hatte das Zinsergebnis, das von den Zinsaufwendungen für die festverzinsliche Anleihe belastet war. In den ersten beiden Quartalen des Vorjahres hingegen hatten wir einmalige Zinserträge aus dem Verkauf von M+W Zander.

Die gute Auftragslage des Geschäftsjahres 2006 (hier war der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 7,4 Prozent auf 482,9 Mio Euro gestiegen) setzte sich Anfang 2007 fort. Der Auftragseingang der Jenoptik im 1. Quartal 2007 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahresquartal um

20,1 Prozent auf 140,9 Mio Euro – trotz der nicht enthaltenen neuen Service-Providing-Aufträge der Verkehrssicherheitstechnik aus Nordamerika.

---

## Wachstumsmotor der JENOPTIK ist weiter die Sparte Laser & Optik.

---

Wachstumsmotor der Jenoptik ist weiter die *Sparte Laser & Optik*. In dieser Sparte ist im Wesentlichen unser Komponenten- und Subsystemgeschäft zusammengefasst. Nach 199 Mio Euro Umsatz 2006, was einer 33-prozentigen Zuwachsrate entsprach, planen wir hier für 2007 Umsätze zwischen 200 und 210 Mio Euro. Die Sparte ist genauso stark wie im gesamten Jahr 2006 ins neue Geschäftsjahr gestartet und erzielte im 1. Quartal 2007 einen Umsatz in Höhe von 56,4 Mio Euro, ein Plus von 25,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresniveau. Viel erfreulicher noch ist, dass das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit der Sparte im 1. Quartal 2007 deutlich mehr als 10 Prozent vom Umsatz betrug. Treiber dieser Entwicklung ist die gute Konjunktur besonders der Halbleiterindustrie, die wir mit Mikro- und Präzisionsoptiken für den Herstellungsprozess beliefern. Dies führte auch zu einer nachhaltig sehr guten Auftragseingangsbilanz der Sparte, die 2006 über 45 Prozent höher als 2005 und im 1. Quartals 2007 um 20,4 Prozent höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres lag.

Lassen Sie mich nun zur *Sensorik-Sparte* berichten, in der die Geschäfte rund um Systeme und Anlagen der industriellen Messtechnik, der Verkehrssicherheitstechnik sowie der Luft- und Raumfahrttechnik zusammengefasst sind. Schwerpunkt 2007 ist einerseits die Zusammenführung der Hommelwerke und der 2006 erworbenen Etamic in der industriellen Messtechnik sowie andererseits der Aufbau des so genannten Service-Providing-Geschäftes in der Verkehrssicherheitstechnik auf dem nordamerikanischen Markt. Dort sind wir

mit ersten Aufträgen in ein neues Geschäftsmodell eingestiegen, das – anders als in Europa – auch das Betreiben der zuvor installierten Anlagen umfasst.

Das 12-prozentige Umsatzwachstum der Sensorik-Sparte 2006 auf 153,2 Mio Euro resultierte neben organischem Wachstum auch aus der Erstkonsolidierung der Etamic im 4. Quartal. Im laufenden Geschäftsjahr ist Etamic dann erstmals voll enthalten, sodass wir für 2007 einen Spartenumsatz zwischen 180 und 190 Mio Euro anstreben. Das Betriebsergebnis der Sparte blieb 2006 mit 18,1 Mio Euro auf dem Niveau von 2005.

Im 1. Quartal 2007 stieg der Umsatz um knapp 19 Prozent auf 42,2 Mio Euro, was vor allem auf das Etamic-Geschäft zurückgeht. Beim Quartalsergebnis machten sich das Vorantreiben der Internationalisierung und die Kosten für die Integration der Etamic bemerkbar. Es lag mit 3,5 Mio Euro deutlich niedriger als im Vorjahresquartal. Der Auftragseingang der Sparte lag auf dem Niveau des Vorjahresquartals – trotz der nicht enthaltenen Service-Providing-Aufträge über mehr als 10 Mio Euro, die wir Anfang des Jahres vermelden konnten.

---

## Die Mechatronik zieht sich durch alle unsere Geschäfte hindurch.

---

Verehrte Aktionäre,

unsere dritte Sparte, die Mechatronik, ist nicht nur Querschnittstechnologie, die sich durch alle unsere Geschäfte hindurch zieht, denn die beste Optik und der beste Laser bringen nichts ohne vernünftige Mechatronik rundherum. Unsere Mechatronik-Sparte, die sich zu rund drei Vierteln in der Wehr- und Sicherheitstechnik bewegt, ist unser Fels in der Brandung – ein äußerst langfristiges Geschäft mit Auftragslaufzeiten von zehn Jahren und mehr. Es ist ein stabiles Geschäft mit naturgemäß geringeren Margen, also einem anderen Chancen-Risiko-Mix, der zum Teil

volatilere Geschäfte der Laser & Optik-Sparte abfedern kann.

Umso erfreulicher ist die Entwicklung der Mechatronik-Sparte in 2006 und im 1. Quartal dieses Geschäftsjahres: Der Umsatz erhöhte sich 2006 um 8,1 Prozent auf 127,0 Mio Euro bei einem Ergebnisanstieg um 29 Prozent auf 10,8 Mio Euro.

Im 1. Quartal 2007 sah die Entwicklung ganz ähnlich aus – mit einem Umsatzwachstum von 5,6 Prozent gegenüber dem 1. Quartal 2006 auf 28,6 Mio Euro und einem Ergebnis von 1 Mio Euro, was einer mehr als 100-prozentigen Steigerung entspricht. Gerade die letztgenannte Zahl sollte man jedoch nicht überbewerten, da dieses Geschäft aufgrund seiner langen Laufzeiten in Quartalszahlen nicht adäquat messbar ist. Für das Gesamtjahr planen wir Umsatzerlöse zwischen 120 und 130 Mio Euro.

---

## Für das Gesamtjahr 2007 soll der Umsatz zwischen 510 und 535 Mio Euro liegen.

---

2007 wird eine Konsolidierung auf dem hohen Niveau erfolgen, da wir intensiv in das Vorankommen der Jenoptik investieren. Die Wachstumsraten des Jahres 2006 werden wir so im Geschäftsjahr 2007 nicht wiederholen können. Für das Gesamtjahr 2007 soll der Umsatz zwischen 510 und 535 Mio Euro liegen, beim Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ist eine EBIT-Marge zwischen 7,5 und 8 Prozent angestrebt.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Verehrte Anwesende,

Eine langfristige Sicht hat uns in der 16-jährigen Jenoptik-Geschichte gut gestanden. Die Jenoptik blickt auf bewegte Zeiten zurück, wie sie wohl kein anderes deutsches Unternehmen in nur 16 Jahren Unternehmensgeschichte durchlebte.

Ich bin stolz und dankbar, dass ich die Geschichte der Jenoptik über einen langen Zeitraum intensiv mitge-



stalten konnte – in den vergangenen 4 Jahren als Vorstandsvorsitzender gemeinsam mit den langjährigen Vorstandskollegen Jürgen Gießmann und Norbert Thiel, einem leistungsstarken Management-Team und engagierten Mitarbeitern.

Am längsten von allen begleitet hat mich Lothar Späth, dem ich für sein Vertrauen, seine Visionen und seinen Mut bei der Umsetzung danke. Herr Späth, Sie waren ein guter Chef und ein strenger Kontrolleur im Aufsichtsrat, den Sie heute nach vierjährigem Vorsitz abgeben. Aus dem Aufsichtsrat ausscheiden werden ebenfalls die langjährigen erfahrenen Aufsichtsratsmitglieder Herr Dr. Klaus Mangold, Herr Werner Schmidt und Professor Hans-Jürgen Warnecke sowie bei den Arbeitnehmervertretern Herr Ralf Tänzer von der IG Metall Jena-Saalfeld, der Jenoptik seit den Anfangsjahren begleitete, sowie Herr Martin Griebel und Herr Dieter Kröhn. Meine Herren, bei Ihnen und beim gesamten Aufsichtsrat, wie er hier letztmalig in dieser Konstitution sitzt, möchte ich mich für die geleistete Arbeit recht herzlich bedanken.

Ich freue mich, dass mit Dr. Norbert Schraad und Prof. Andreas Tünnermann zwei neue Aufsichtsratsmitglieder zur Wahl stehen, die Jenoptik mit umfangreichem Fachwissen und einer gewissermaßen direkten Verbundenheit zum Standort Jena beaufsichtigen und beraten können.

---

## Wir haben eine Marktkapitalisierung von rund 416 Mio Euro.

---

Lassen Sie mich, verehrte Aktionäre und Aktionärinnen, an dieser Stelle noch etwas zur Kursentwicklung der Jenoptik-Aktie sagen. Der Kurs der Jenoptik-Aktie blieb hinter der Entwicklung des Dax und des TexDax zurück. Wir haben mit einem Kurs, der in den vergangenen Tagen um die 8 Euro pendelte, bezogen auf die ausstehenden circa 52 Millionen Aktien eine Marktkapitalisierung von rund 416 Mio Euro. Zuzüglich unse-

rer Nettoverschuldung, die wir mit heute rund 200 Euro seit Anfang 2006 deutlich reduzierten, ist die Jenoptik aktuell mit rund 616 Mio Euro bewertet.

---

## Die JENOPTIK ist aktuell mit rund 616 Mio Euro bewertet.

---

Die Jenoptik-Aktien befinden sich zu 79,37 Prozent im Freefloat, mit Frau Wahl-Multerer haben wir eine Großaktionärin, die einen Teil unseres Geschäftes, das heute maßgeblich zum Erfolg der Jenoptik beiträgt, aufgebaut hat. 14,8 Prozent der Aktien befinden sich in Händen des Freistaates Thüringen. Im Herbst 2005 hat der Freistaat Thüringen angekündigt, sich von diesem Aktienpaket trennen zu wollen. Wir gehen davon aus, dass dieses Aktienpaket in Hände gelangt, die – analog zum Freistaat Thüringen in den Aufbaujahren – Interesse an einer nachhaltigen Entwicklung der Jenoptik haben.

Kurspotenzial für die Zukunft sehe ich persönlich analog zur Entwicklung des Konzerns in den kommenden Jahren. Diese wird sich ab 2008 nahezu frei von Themen vollziehen können, die nicht ursächlich mit dem heutigen operativen Geschäft verbunden sind. In 2006 haben wir mit dem Erreichten einen Start der neuen Jenoptik gezeigt, wie wir ihn uns erhofft hatten.

Verehrte Anwesende,

hinter der ereignisreichen Entwicklung der Jenoptik und den Zahlen, die ich Ihnen hier vorgetragen habe, stehen Menschen. Es sind heute fast genau 3.250 Mitarbeiter der Jenoptik sowie die Kunden, Lieferanten, Partner in Forschungsinstituten, Universitäten. All jenen und ganz besonders Ihnen, verehrte Aktionäre, möchte ich für das Vertrauen in die Jenoptik danken.

*(Dr. Michael Mertin)*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sehr geehrte Damen,

Sehr geehrte Herren,

verehrte Gäste und Vertreter der Medien,

seit Oktober 2006 bin ich Mitglied des Vorstandes der JENOPTIK AG. Zuvor war ich zehn Jahre in verschiedenen Führungspositionen im Carl Zeiss-Konzern tätig. Nach einem Studium der Physik an der RWTH Aachen und anschließender Promotion am Fraunhofer Institut für Lasertechnik startete ich bei Zeiss im Technologiezentrum. Vor meinem Wechsel als COO in den Vorstand der JENOPTIK AG verantwortete ich bei der Carl Zeiss Vision International den Bereich Technologie & Prozesse.

Als künftiger Vorstandsvorsitzender der JENOPTIK AG werde ich weiterhin das gesamte operative Geschäft verantworten sowie für die Bereiche Strategie und Innovationen, Revision, Datenschutz, Kommunikation und Marketing, IT, Qualität und Prozesse sowie als Arbeitsdirektor für Personal zuständig sein.

---

## Wir werden uns auf den Auf- und Ausbau des Technologiekonzerns konzentrieren und unser Profil vor allem markt- seitig weiter schärfen.

---

Nach der grundsätzlichen Neuausrichtung der Jenoptik durch den Verkauf von M+W Zander werden wir uns auf den Auf- und Ausbau des Technologiekonzerns konzentrieren und unser Profil vor allem marktseitig weiter schärfen. Dabei gilt unser Hauptaugenmerk:

- ▷ einer nachhaltigen Ausrichtung auf Wachstum und Profitabilität,
- ▷ einer Orientierung an Kunden und Märkten
- ▷ und dem Ausbau der Internationalisierung.

Daran arbeiten mein künftiger Vorstandskollege Frank Einhellinger und ich bereits heute intensiv und wir können auf einer guten Basis aufset-

zen. Für diese möchte ich Lothar Späth und Alexander von Witzleben meine Anerkennung und meinen Dank aussprechen.

Anders als Alexander von Witzleben bei seinem Start im Jahr 2003 haben wir heute ein sehr positives konjunkturelles Umfeld, das uns Rückenwind gibt. Wachstumspotenziale sehen wir vor allem in vielfältigen Internationalisierungsansätzen, die das heutige Geschäft der Jenoptik noch hat. In Nordamerika sind wir hier mit dem Eintritt in das Service-Providing-Geschäft in den letzten Monaten gut vorangekommen. In der Industriellen Messtechnik entsteht mit Hommel-Etamic aktuell ein global agierender Messtechnik-Anbieter. Chancen für die Jenoptik sehen wir weiterhin in einem aktiven Portfoliomanagement und der Weiterentwicklung der Aufbauorganisation entlang von Märkten, Wertschöpfung und Technologien.

Mit dem neuen Finanzvorstand, Herrn Frank Einhellinger, habe ich bisher bei der Weiterentwicklung unserer finanzseitigen Steuerungs- und Reportingsysteme sowie im Mergers & Acquisitions – Umfeld bereits eng zusammen gearbeitet.

Ich freue mich auf die zukünftigen Aufgaben.

(Frank Einhellinger)

Sehr geehrte Aktionäre,

Sehr geehrte Anwesende und Vertreter der Medien,

vor Ihnen steht ein langjähriger Jenoptiker. Nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Stuttgart startete ich 1994 für zwei Jahre im Controlling der Porsche AG in Stuttgart. An die heutigen Erfolgswahlen von Porsche war damals nicht zu denken, was jedoch nicht der Grund für meinen Wechsel 1996 zu Jenoptik war, sondern meine Frau, die aus Thüringen kommt.

---



---

### Wir wollen die Eigenkapitalquote von heute 34 Prozent weiter in Richtung 50 Prozent erhöhen.

---



---

Ich startete bei Jenoptik ebenfalls im Controlling und übernahm 1997 die Leitung dieses Bereiches und zwei Jahre später zusätzlich das externe Rechnungswesen. Seit 2003 bin ich Leiter des Zentralbereiches Finanzen/Controlling der JENOPTIK AG und verantworte seither die Bereiche Controlling, Rechnungswesen, Finanzen/Treasury, Steuern, Versicherungen und das Risikomanagement. Als künftiger Finanzvorstand der Jenoptik

werde ich die Bereiche Rechnungswesen/Controlling, Finanzen, Steuern, das Risikomanagement, Recht & Beteiligungen, Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Immobilien sowie das Umweltmanagement verantworten.

Alexander von Witzleben hinterlässt mir ein Unternehmen, auf dessen Finanzsituation ein neuer Finanzvorstand gut aufsetzen kann. Die Finanzziele für die Jenoptik sind definiert: Die Eigenkapitalquote von heute 34 Prozent weiter in Richtung 50 Prozent zu steigern, die Verschuldung von heute rund 200 Mio Euro weiter zurückzuführen und die Finanzbasis für das kommende Wachstum bereitzustellen. Nenne ich diese drei übergeordneten Ziele, werde ich oft gefragt, ob dies nicht ein Widerspruch sei. Geld kann man schließlich nur einmal ausgeben. Das ist mit Sicherheit richtig, und kommendes Wachstum wird weitere Liquidität benötigen. Aus meiner Arbeit bisher weiß ich jedoch, dass für gute Wachstumsoptionen immer Finanzierungsmöglichkeiten offen stehen.

Auch ich freue mich auf die kommenden Aufgaben und danke Ihnen für das Vertrauen in die Jenoptik, und damit auch in einen Teil meiner Arbeit bisher, und für Ihr Vertrauen in Zukunft.

