

Rede des Vorstands – Hauptversammlung 2022

Dr. Klaus Fiedler (CEO) und Christian Witt (CFO) – Es gilt das gesprochene Wort.

Inhalt

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | Vorstellung und Begrüßung | 2 |
| 2 | Das Geschäftsjahr 2021 und Q1 2022 | 3 |
| 3 | Entwicklung in den Segmenten..... | 4 |
| 3.1 | Electronics | 4 |
| 3.2 | Solar | 6 |
| 3.3 | Welding | 7 |
| 3.4 | Development..... | 7 |
| 4 | Ausblick..... | 8 |
| 5 | Dank | 10 |
| 6 | Finanzielle Entwicklung | 11 |
| 7 | Dividendenvorschlag | 13 |
| 8 | ESG im Fokus | 14 |
| 9 | Umwandlung der LPKF Laser & Electronics AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE) | 15 |
| 10 | Dank und Abschluss | 17 |

Dr. Klaus Fiedler (CEO):

1 Vorstellung und Begrüßung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der LPKF Laser & Electronics AG. Mein Name ist Klaus Fiedler, und ich bin seit dem 1. Januar 2022 Vorstandsvorsitzender der LPKF AG. Gemeinsam mit Christian Witt, unserem Finanzvorstand, werde ich Ihnen über das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 und die Entwicklung im ersten Quartal 2022 berichten.

Zunächst aber möchte ich mich etwas ausführlicher vorstellen. Als mich der Aufsichtsrat von LPKF im Sommer letzten Jahres angesprochen hat, war ich als Leiter von Corporate New Ventures bei dem Spezialglas-Hersteller Schott AG in Mainz für die weltweite Entwicklung neuer Geschäftsfelder verantwortlich. Ein Blick auf meinen Lebenslauf zeigt meine Affinität zu innovativen Technologien und ihrem Einsatz in globalen Wachstumsmärkten. Bevor ich zur Firma Schott kam, habe ich für die Firma KNOWLES Electronics fünf Jahre in China gearbeitet und auch mit meiner Frau und meinen zwei Kindern dort gelebt. Davor war ich in verschiedenen Funktionen bei dem Halbleiterhersteller NXP in Österreich und bei Philips Research in den USA und Deutschland tätig.

Als Physiker bin ich mit Leidenschaft dabei, die aktuellen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden zu verstehen und zielgerichtet innovative Lösungen zu entwickeln. Ich bin fest davon überzeugt, dass technologischer Fortschritt Antworten auf viele der aktuell drängenden Fragen liefern kann. Als Laserspezialist nehmen wir diese Verantwortung an. Wir wollen unseren Beitrag zu einem lebenswerten Planeten leisten, wozu Ihnen Christian Witt später mehr berichten wird.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe die ersten viereinhalb Monate als „neuer Mitarbeiter“ sehr intensiv genutzt, um mir ein frisches und unverstelltes Bild von der LPKF Gruppe zu machen und ihr Potenzial vor dem Hintergrund meiner bisherigen beruflichen Erfahrung einzuschätzen. Diesen ersten Eindruck möchte ich gern mit Ihnen teilen.

Ich sehe bei LPKF ein starkes Fundament an marktrelevanten Technologien. Hinzu kommt etwas, das aus meiner Sicht in europäischen Unternehmen weniger als in

den USA und Asien zu finden ist: LPKF hat den Mut, potenziell disruptive Anwendungen in die Hand zu nehmen und sie Richtung Markt voranzutreiben. Das beeindruckt mich sehr, und genau dort will ich ansetzen. Mein zusätzlicher Fokus wird dabei klar auf einer konsequenten Marktorientierung und einer Internationalisierung unseres Geschäfts liegen.

In dieser Konstellation sehe ich großes Potenzial. LPKF hat bereits ein starkes technologisches Fundament - davon habe ich mich persönlich überzeugt - und einen ausgeprägten Pioniergeist. Aber wir müssen in der Marktorientierung, in der Marktvernetzung und in der Internationalisierung besser werden. Dazu kann und werde ich mit meiner Erfahrung beitragen.

Weiterhin sehe ich bei LPKF sehr fähige und außergewöhnlich engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Innovationsgeist, die Kreativität und der Teamgeist sind in der Zusammenarbeit spürbar. Die hohe Motivation der Mitarbeiter zu erhalten ist aus meiner Sicht ein entscheidender Faktor für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, selbstverständlich sehe ich LPKF auch aus Ihrer Perspektive. Besonders das letzte Jahr war für Sie herausfordernd. Ich bin aber überzeugt, dass besonders die Analyse unserer Marktchancen und die generelle Methodik, Chancen in Umsatz und Gewinn zu verwandeln, viele Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bietet. Hier möchte ich mich auch persönlich einbringen, und gemeinsam mit Christian Witt arbeiten wir bereits jetzt daran, Tools zu verbessern und neue Methoden umzusetzen. Unser klares Ziel ist es, einen möglichst sicheren Blick auf die Nutzung künftiger Chancen zu bekommen.

2 Das Geschäftsjahr 2021 und Q1 2022

Schauen wir jetzt zurück auf das Geschäftsjahr 2021, das – vor meiner Zeit bei LPKF - für meine Kolleginnen und Kollegen mit vielen Herausforderungen verbunden war. Bereits am Anfang des Jahres war abzusehen, dass der Großteil des erwarteten Umsatzes erst in der zweiten Jahreshälfte realisiert werden würde. Im Jahresverlauf verschoben sich mehrere Projekte weiter in das vierte Quartal und am Ende dann sogar darüber hinaus in das Jahr 2022.

Corona hat unser Geschäft belastet. Insbesondere die indirekten Folgen der Corona-Pandemie haben wir deutlich stärker gespürt, als wir am Anfang des Jahres erwartet hatten. Unsere ambitionierten Ziele für das Geschäftsjahr 2021

konnten wir trotz aller Anstrengungen und Vorsichtsmaßnahmen nicht erreichen. Mit diesem Ergebnis sind wir nicht zufrieden. Die Probleme bei der Verschiffung fertiger Ware und bei der Beschaffung von Rohmaterial und Bauteilen haben uns im letzten Jahr trotz umfangreicher Gegenmaßnahmen einen Strich durch die Rechnung gemacht. Selbstverständlich arbeiten wir intensiv daran, diese Gegenmaßnahmen für das laufende Jahr und darüber hinaus zu verstärken und weiter auszubauen.

Mit einem Konzernumsatz von 93,6 Mio. EUR (Vorjahr: 96,2 Mio. EUR) und einem ausgeglichenen Ergebnis haben wir im Geschäftsjahr 2021 den unteren Rand der im Dezember angepasste Prognose erreicht.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch kurz auf das erste Quartal 2022 eingehen. In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres haben wir den Umsatz, das Ergebnis und die Auftragseingänge des Konzerns gesteigert. Der Umsatz stieg um 59 % auf 25,8 Mio. EUR. Alle vier Segmente haben zu diesem Wachstum beigetragen. Auch unser Ergebnis hat sich signifikant verbessert und lag im oberen Bereich unserer Erwartungen. Das EBIT erreichte 1,0 Mio. EUR verglichen mit einem Verlust von 4,1 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Ausschlaggebend für diese positive Entwicklung war eine hohe Nachfrage nach unseren Produkten. Hinzu kamen Umsätze aus den Projektverschiebungen aus dem vergangenen Jahr.

Werfen wir noch einen Blick auf die Auftragslage im ersten Quartal: Beim Auftragseingang sehen wir einen Anstieg um 12 % auf 24,0 Mio. EUR. Der Auftragsbestand liegt mit 60,8 Mio. EUR deutlich über dem Wert von 43,5 Mio. im Vorjahr.

3 Entwicklung in den Segmenten

Ich werde Ihnen nun kurz unsere vier Segmente vorstellen und über Fortschritte und besondere Entwicklungen in jedem Segment berichten.

3.1 Electronics

Im Segment Electronics entwickelt und verkauft LPKF Lösungen zum Schneiden oder Bearbeiten von Leiterplatten. Die Kunden kommen aus verschiedenen Teilen der Elektronikindustrie. Dazu gehören zum Beispiel Leiterplattenhersteller sowie Hersteller von Consumer Electronics, Medizintechnik und Automobilzulieferer

Das Segment Electronics hat mit 32 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 den größten Umsatzbeitrag geleistet. Im ersten Quartal haben wir erste Aufträge für unsere

neuentwickelten Tensorsysteme erhalten. Durch den Einsatz der mit LIDE hergestellten Tensortechnologie können wir den Durchsatz unserer Schneidsysteme deutlich steigern und damit einen signifikant höheren Kundennutzen generieren.

Auch das von LPKF entwickelte LIDE-Verfahren ist dem Segment Electronics zugeordnet. LIDE steht für Laser Induced Deep Etching. Mit diesem patentierten Verfahren ist es möglich, dünnes Glas schnell, präzise, und ohne Beschädigungen wie z.B. Mikrorisse zu bearbeiten. Damit ist LIDE eine Grundlagentechnologie für viele Anwendungsbereiche wie z. B. die Displayfertigung, die Halbleiterindustrie, die Mikrofluidik oder die Fertigung von MEMS.

Die LIDE-Technologie spielt für das weitere geplante Wachstum unseres Unternehmens eine wesentliche Rolle. Ich habe mich intensiv mit dieser Technologie und ihren Potenzialen beschäftigt und bin davon überzeugt, dass wir hier eine Technologie haben, die bahnbrechende Veränderungen bei der Herstellung von Halbleitermodulen, Displays und anderen Komponenten ermöglichen kann. Allerdings sehen wir sehr deutlich, dass es länger dauert als erwartet, bis eine komplexe neue Technologie in der Serienfertigung eingesetzt wird. Wir haben 2021 weiter Kapazitäten für die Vermarktung der LIDE-Technologie aufgebaut, und bieten durch unsere Foundry in Garbsen die Möglichkeit der schnellen Herstellung von Prototypen.

Im Bereich der Halbleiteranwendungen startet einer unserer Kunden im laufenden Jahr mit der Serienproduktion von Komponenten, und ein weiterer führender Hersteller hat kürzlich einen Rahmenvertrag mit LPKF abgeschlossen, um LIDE in seine Produktionsprozesse zu integrieren. Durch weitere Kontakte und laufende Bemusterungen sind wir bereits breit im Halbleitermarkt vernetzt, und werden die Geschäftsentwicklung Schritt für Schritt weiter vorantreiben.

Bei den Displayanwendungen haben wir im Dezember 2021 eine Entwicklungsvereinbarung zur Glasbearbeitung mit einem der weltweit größten Hersteller abgeschlossen. Das ist ein weiterer wichtiger Meilenstein für unser geplantes Wachstum in diesem Bereich. Des Weiteren haben wir im ersten Quartal Aufträge für LIDE-Anlagen von einem neuen Kunden in Asien erhalten, welcher mit LIDE Durchkontaktierungen für eine neuartige Displaytechnologie realisieren wird. Auch in diesem Anwendungsfeld sehe ich LPKF auf einem guten Weg, die angestrebte Marktdurchdringung zu erreichen.

Sehr geehrte Damen und Herren, gern würde ich Ihnen jeweils ganz genau erklären und am liebsten sogar zeigen, was unsere Kunden mit unseren Technologien herstellen und in welche Endgeräte das Produkt eingebaut wird. Sie werden verstehen, dass das nicht im Interesse unserer Kunden ist. Wir haben in allen Bereichen umfassende Vertraulichkeitserklärungen abgeschlossen und respektieren den Wunsch unserer Kunden, ihre technologischen Fortschritte so lange wie möglich geheim zu halten. Deshalb müssen wir bei der Beschreibung der Anwendungen leider noch zurückhaltend bleiben.

3.2 Solar

Im Segment Solar sind wir Technologie- und Marktführer bei Lösungen für das sogenannte Scriben von Dünnschichtsolarmodulen. Unsere Lasersysteme tragen erheblich zur Erhöhung des Wirkungsgrades der damit hergestellten Solarmodule bei. Außerdem ermöglichen wir unseren Kunden eine immer höhere Effizienz in der Produktion und damit sinkende Stückkosten – ebenfalls ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Im Geschäftsjahr 2021 sank der Umsatz im Segment Solar um 50,2 % auf 12,1 Mio. EUR. Die Gründe dafür haben wir erläutert. Projektverzögerungen bei den Kunden sowie Logistikkengpässe in Folge der Corona-Pandemie spielten eine wesentliche Rolle. Die verschobenen Projekte wurden im ersten Quartal 2022 ausgeliefert. Darüber hinaus konnten wir in den ersten drei Monaten dieses Jahres durch einen neuen Auftrag aus Asien unsere Kundenbasis weiter verbreitern. Über Einzelheiten dieses Auftrags wurde auch hier Stillschweigen vereinbart.

Wir haben auch in dem schwierigen Geschäftsjahr 2021 die Weiterentwicklung unserer Systeme vorangetrieben. Unsere neue Generation von Produktionsanlagen ist spezialisiert auf die Laserbearbeitung von großen Flächen bei hoher Geschwindigkeit, was für unsere Kunden einen signifikanten Effizienzgewinn bedeutet.

Zum Segment Solar gehört auch eine innovative Technologie mit dem Namen LTP – Laser Transfer Printing. Hier entwickeln und produzieren wir Lasersysteme zum digitalen Drucken von Farben und funktionalen Pasten.

Die Entwicklung unseres ersten LTP-Systems NovaPrint ist abgeschlossen und wir haben damit begonnen, dieses System in den Vertrieb für Architektur- und Mobilitätsanwendungen zu übernehmen. Parallel dazu laufen in Garbsen

Prozessentwicklungen zum Druck von funktionalen Tinten, z.B. mit leitfähigen Partikeln, auf Basis des neuen Laborsystems „Jupiter Lab“.

Ich habe mich intensiv mit der LTP-Technologie auseinandergesetzt und sehe auch hier eine Innovation, die das klare Potenzial hat, neue Märkte für das Segment Solar zu erschließen.

3.3 Welding

Im Segment Welding haben wir im vergangenen Geschäftsjahr eine sehr positive Geschäftsentwicklung gesehen.

Wir entwickeln und verkaufen hier Maschinen zum Laserkunststoffschweißen, in denen der Laserstrahl Kunststoffe präzise zusammenfügt, und zwar ohne Chemie und mit minimaler Belastung der Bauteile. Mit unseren Welding Systemen beliefern wir zum Beispiel Automobilzulieferer, Consumer Electronics-Hersteller und die Medizintechnik-Industrie.

Wir freuen uns sehr, dass die gezielten internationalen Vertriebsaktivitäten unserer Kollegen in Fürth zu deutlich positiven Ergebnissen geführt haben. 2021 stieg der Umsatz um 55 % auf 27,4 Mio. EUR. Neue Kunden haben unsere Systeme in neuen Anwendungsbereichen eingesetzt.

Auch hier steht die Entwicklung nicht still. Wir haben mit der Überarbeitung einer Hochvolumen-Anlage zum Quasi-Simultanschweißen begonnen. Die Kombination des Kunststoffschweißens mit der LDS-Technologie wurde unter dem Namen „WeLDS“ entwickelt und in eine erste Anwendung überführt.

Speziell hervorheben möchte ich noch eine besonders attraktive Anwendung für unser Welding Geschäft. Im ersten Quartal 2022 konnten wir einen Innovationsführer für Batterien im Automobilbereich als Kunden gewinnen. Daraus ergeben sich neue Chancen für das Geschäft, welche aktiv adressiert werden.

3.4 Development

Das Segment Development entwickelt und verkauft seit vielen Jahren Geräte zur chemiefreien Herstellung von Leiterplatten-Prototypen für Kunden aus Forschung, Wissenschaft, Bildung und Industrie in aller Welt – dabei werden die Prototypen mechanisch oder durch Laser strukturiert.

Der Umsatz lag 2021 mit 22,1 Mio. EUR leicht unter Vorjahresniveau. Das Segment Development war relativ stark von der Pandemie beeinträchtigt, da viele Labore weltweit geschlossen waren. Das hat uns nicht davon abgehalten, auch hier konsequent an der Weiterentwicklung unserer Produkte zu arbeiten.

Wir haben den neuen ProtoLaser H4, ein platzsparendes Kombigerät für das High End Prototyping, fertiggestellt. Auch die neue MultiPress S4 wird in diesem Geschäftsjahr im Markt platziert werden. Mit diesem Produkt werden wir gezielt den Markt für das Prototyping von Hochfrequenzlösungen ansprechen. Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktportfolios hat sich im ersten Quartal 2022 in einem klaren Anstieg bei Umsatz und Auftragseingang widerspiegelt.

Zum Segment Development gehört auch das von uns entwickelte ARRALYZE-Verfahren. Seit 2021 entwickeln wir unter diesem Namen Systeme und Lösungen für biomedizinische Anwendungen. Die Systeme arbeiten mit Glasarrays, die mit der LIDE-Technologie hergestellt werden. Hier sehen wir für LPKF das Potenzial, auf Basis unseres Technologievorsprungs ein neues Marktsegment im Bereich Life Science zu erschließen.

Im Bereich ARRALYZE haben wir 2021 Schritt für Schritt die Grundlagen für den Markteintritt gelegt. Wir haben ein eigenständiges Experten-Team aufgebaut und ein Biolabor am Standort Garbsen errichtet. Mit dem CellShepherd haben wir eine Komplettlösung entwickelt, mit der wir den hohen Bedarf nach skalierbaren Einzelzellscreenings für Anwendungen wie z.B. Krebstherapien und personalisierte Medizin adressieren. Im Februar 2022 hat unser ARRALYZE-Team diesen Prototypen in Boston auf einer Leitmesse für Laborautomatisierung vorgestellt und ist dort auf großes Interesse gestoßen. Auf dieser Basis möchten wir gemeinsam mit ausgewählten Leitkunden unser Produkt auf verschiedene Anwendungen hin optimieren und im nächsten Jahr dem breiten Markt zur Verfügung stellen.

4 Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach diesem Exkurs in die Anwendungsbereiche unseres Unternehmens kommen wir wieder auf die Konzernebene.

Wo steht LPKF heute?

Das erste Quartal 2022 zeigt deutlich positive Signale bei den Kennzahlen: der Umsatz stieg um 59 %, der Auftragseingang um 12 %.

Allerdings befinden wir uns weiterhin in einer sehr unsicheren globalen Gemengelage. Wir müssen im laufenden Jahr davon ausgehen, dass die Auswirkungen der Corona-Pandemie unser Geschäft weiterhin beeinträchtigen werden. Insbesondere Lockdowns in China bleiben für LPKF ein Risikofaktor, mit dem wir weiter rechnen müssen. Das gleiche gilt für Materialengpässe und Störungen in der Logistikkette.

Hinzu kommt der Krieg in der Ukraine. Die Auswirkungen des Krieges auf die Wirtschaft sind nicht absehbar und erscheinen im Vergleich zu dem Leid der Menschen in der Ukraine zweitrangig. Die Pandemie und der Krieg schränken die Planbarkeit und Vorhersehbarkeit unserer Geschäftsentwicklung in den meisten Geschäftsbereichen weiter ein.

Trotz der beschriebenen externen Risiken, von denen LPKF ja nicht allein betroffen ist, blicken wir zuversichtlich auf das laufende Jahr und darüber hinaus. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist groß, wie die Auftragslage belegt. Wir haben auch in der Pandemie konsequent unsere Wachstumsinitiativen im Kern- und im Neugeschäft vorangetrieben und sehen jetzt, wie sie Schritt für Schritt an Zugkraft gewinnen.

Wir gehen davon aus, dass unsere Technologien zur Herstellung innovativer und nachhaltiger Produkte in der Elektronik-, Halbleiter- und Solarindustrie weiter gebraucht werden und werden unser Wachstum mit gezielten Maßnahmen weiter vorantreiben:

1. Wir investieren weiter in die Technologieentwicklung, um unsere führende Position im Bereich der Mikromaterialbearbeitung mit dem Laser auszubauen. Dabei orientieren wir uns noch stärker an den spezifischen Parametern, die für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden ausschlaggebend sind.
2. Wir werden gezielt Technologien vorantreiben, die Kunden dabei helfen, Ressourcen zu sparen und energieeffizienter zu produzieren.
3. Das Unternehmen wird seine internationalen Vertriebsaktivitäten stärken und seine Marktdurchdringung in den einzelnen Segmenten weiter ausbauen.

4. Wir werden unsere Marktanalysen und die Methodik zur Ableitung unternehmerischer Forecast (Prognosefähigkeit) verbessern.
5. Wir werden auch mögliches Wachstum durch M&A-Aktivitäten verfolgen, allerdings nur dort, wo die dadurch erzielte Wertsteigerung klar erkennbar ist.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir werden die Wirksamkeit unserer Wachstumsmaßnahmen kontinuierlich überprüfen. Anpassungsfähigkeit und Resilienz sind aktuell von entscheidender Bedeutung für Unternehmen. LPKF wird agil und flexibel bleiben, um auf Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schnell reagieren zu können. Damit sind wir gut aufgestellt für ein solides Wachstum im laufenden Geschäftsjahr und darüber hinaus.

5 Dank

Im Namen des Vorstands möchte mich bei Ihnen, den Aktionären der LPKF Laser und Electronics AG, für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen in schwierigen Zeiten bedanken. Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei unseren Aufsichtsräten und Betriebsräten für die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Jahr.

Mein aufrichtiger Dank gilt insbesondere unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte Arbeit in einer außergewöhnlich herausfordernden Zeit. Das anhaltend unsichere Umfeld erfordert gerade im operativen Geschäft die Bereitschaft, flexibel und pragmatisch nach neuen Wegen zu suchen und zusätzliche Aufgaben zu übernehmen. Unsere Zukunft basiert auf dem Zusammenhalt und der Einsatzbereitschaft der LPKF-Teams an allen unseren Standorten. Damit sind wir sehr gut aufgestellt, um in den nächsten Jahren nachhaltig zu wachsen.

Ich freue mich, Sie auf unserer nächsten Hauptversammlung wiederzusehen.

Ich übergebe nun das Wort an Christian Witt, Finanzvorstand der LPKF AG.

Christian Witt (CFO):

6 Finanzielle Entwicklung

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung.

Ich möchte im Folgenden auf einige weitere Punkte des Geschäftsjahres 2021 und dieser Hauptversammlung eingehen.

Auch wenn es in erster Linie externe Faktoren waren, die unser Geschäft im Jahr 2021 negativ beeinflusst haben, können wir mit einem Umsatzrückgang von fast 3 % nach einem schwachen Vorjahr nicht zufrieden sein. Damit haben wir ein wichtiges Ziel – Wachstum zu generieren – erneut nicht erreicht. Der Kurs der LPKF-Aktie ist im gleichen Zeitraum um 34 % gefallen, nachdem er im Jahr 2020 um 77 % zugelegt hatte. Auch damit kann niemand zufrieden sein.

Mit einem Konzernumsatz von 93,6 Mio. EUR (Vorjahr: 96,2 Mio. EUR) und einem ausgeglichenen Ergebnis haben wir im Geschäftsjahr 2021 den unteren Rand der im Dezember angepassten Prognose erreicht. Durch die Verzögerung von Kundenprojekten sowie durch Logistikengpässe zum Jahresende verschoben sich kurzfristig Umsätze im Umfang von rund 8 Mio. EUR in das Geschäftsjahr 2022, davon über 6 Mio. EUR aus dem Bereich Solar.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (**EBIT**) lag mit 0,1 Mio. EUR dementsprechend deutlich unter dem Vorjahreswert von 7,5 Mio. EUR. Ausschlaggebend war der niedrigere Umsatz sowie Investitionen in die LIDE- und in die ARRALYZE-Technologie.

Schauen wir auf die Profitabilität der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2021.

Obwohl der Umsatz im Segment **Electronics** leicht gestiegen ist, ist das Ergebnis von 3,4 Mio. EUR im Vorjahr auf -0,8 Mio. EUR gesunken. Wesentlicher Grund für den Ergebnismrückgang ist unsere fortgesetzte Investitionstätigkeit im Bereich LIDE. Wir haben hier neue, hochqualifizierte Mitarbeiter eingestellt und unsere LIDE Fab in Betrieb genommen, so dass wir jetzt in der Lage sind, die Serienfertigung von Bauteilen in vollem Umfang für unsere Kunden durchzuführen.

Im Segment **Development** haben Logistikprobleme bei dem Versand der Systeme zu einer Verschiebung von 2 Mio. EUR in das erste Quartal 2022 geführt. Im Jahr 2021 haben wir außerdem sehr gezielt in unserem neuen Bereich ARRALYZE

investiert und sind überzeugt, dass wir damit die Grundlage für den Eintritt in den Bereich der Biotechnologie geschaffen haben. Diese beiden Faktoren haben zu einem mit 1,2 Mio. EUR deutlich niedrigeren EBIT als im Vorjahr geführt.

Über die Umsatzverschiebungen im **Solar**bereich haben wir ausführlich berichtet. Sie haben letztendlich zu einem negativen Segmentergebnis in Höhe von 3,3 Mio. EUR geführt, wohingegen wir im Vorjahr einen Gewinn von 4 Mio. EUR erwirtschaften konnten. Der Ergebnismrückgang ist hier ausschließlich auf die Umsatzverschiebung zurückzuführen.

Sehr erfreulich hat sich das Segment **Welding** entwickelt. Der Umsatzanstieg um 55 % spiegelt sich in einem positiven EBIT von 3 Mio. EUR wider, gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 5,8 Mio. EUR. Wir sehen hier den Effekt unserer systematischen Vertriebsinitiativen und der konsequenten Weiterentwicklung unserer Produkte.

Sehr geehrte Damen und Herren, Klaus Fiedler hat dargestellt, dass wir in allen Bereichen sowohl im Kerngeschäft als auch in den innovativen neuen Geschäften unablässig an der Weiterentwicklung unserer Produkte gearbeitet haben. Diese Investitionen in die Zukunft unseres Unternehmens werden wir konsequent weiter fortsetzen.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag 2021 mit 7,9 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau von 4,0 Mio. EUR. Das Net Working Capital konnten wir im Vergleich zum Vorjahr von 20,5 Mio. EUR auf 19,3 Mio. EUR reduzieren. Dabei haben wir frühzeitig und gezielt Vorratsvermögen aufgebaut, um unsere Lieferfähigkeit zu sichern. 2021 konnten wir diesen Aufbau stärker als im Vorjahr durch Kundenanzahlungen finanzieren.

Damit ist LPKF weiterhin finanziell solide und in der Lage, auch in diesen unsicheren Zeiten in Forschung und Entwicklung zu investieren und Marktchancen zu nutzen.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich schließe mich der Einschätzung von Klaus Fiedler an: wir werden weiterhin mit den Auswirkungen der Pandemie und zusätzlich mit Auswirkungen des Ukraine-Kriegs umgehen müssen. Wir haben uns frühzeitig auf anhaltende Probleme bei der Materialbeschaffung und Engpässe in der Logistik eingestellt und steuern hier bereits jetzt so gut wie möglich gegen. Auch

auf höhere Kosten und höhere Preise als Folge der Inflation haben wir sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Kundenseite reagiert:

Wir suchen und qualifizieren alternative Lieferanten, wir kaufen kritische Komponenten frühzeitig ein. Damit konnten wir unsere Lieferfähigkeit bisher nahezu vollständig sicherstellen. Im Unternehmen stellen wir unsere Kosten in allen Bereichen permanent auf den Prüfstand, um auch auf der Kostenseite wettbewerbsfähig zu bleiben.

So wie wir über diese Themen mit unseren Lieferanten sprechen, so stehen wir auch im Dialog mit unseren Kunden, an die wir die steigenden Kosten weitergeben müssen und auch weitergeben können. Insgesamt erwarten wir auf Basis unserer Wettbewerbsposition und Dank der eingeleiteten Gegenmaßnahmen keinen negativen Einfluss auf unsere Margen.

Gemeinsam mit Klaus Fiedler bin ich davon überzeugt, dass LPKF in 2022 und den Folgejahren wieder deutlich wachsen wird: Wir hatten im laufenden Geschäftsjahr ein starkes erstes Quartal. Am 31.3. hatten wir bereits ca. 2/3 des Jahresumsatzes verbucht bzw. in unseren Auftragsbüchern gesichert – das ist für uns ein ausgesprochen guter Start in das Jahr. Wir haben unser Produktportfolio im Kerngeschäft und im Neugeschäft gestärkt und können unseren Kunden in allen Bereichen neue technische Vorteile bieten. Darüber hinaus sind unsere Megatrends Miniaturisierung, Digitalisierung und Clean Production intakt und sorgen für eine starke Nachfrage, die sich in unseren Auftragseingängen und in unseren Projektlisten widerspiegelt.

Vor diesem Hintergrund bestätigen wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2022. Danach erwarten wir einen Konzernumsatz von 110 bis 130 Mio. EUR und eine E-BIT-Marge zwischen 2 und 7 %.

7 Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Damen und Herren, wir haben uns die Entscheidung über die Gewinnverwendung nicht leicht gemacht. Wir haben 2021 leider keinen positiven Cashflow erwirtschaftet, hinzu kommen erhebliche externe Risiken aus der Pandemie und dem Krieg in Europa. Wir wollen in den kommenden Jahren wieder nachhaltig und profitabel wachsen – erste Erfolge der LIDE-Technologie sind jetzt greifbar und bestätigen uns auf diesem Weg. Weitere Investitionen in unsere

innovativen Technologien und deren Kommerzialisierung sind für LPKF von essenzieller Bedeutung.

Aus diesem Grund schlagen wir Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, vor, für das Geschäftsjahr 2021 keine Dividende auszuschütten. Die finanziellen Mittel aus dem Bilanzgewinn möchten wir gezielt für die Entwicklung und Kommerzialisierung von Zukunftstechnologien verwenden. Wir – Vorstand und Aufsichtsrat – bitten Sie um Zustimmung zu diesem Vorschlag.

8 ESG im Fokus

Sehr geehrte Damen und Herren, ESG ist für uns kein Trendthema, sondern ein Kernelement unserer Unternehmensgeschichte und integraler Bestandteil unserer Strategie. Für uns ist ESG der Auftrag, verantwortungsvoll zu handeln, um dauerhaft wirtschaftlichen Erfolg sowie ökologischen und sozialen Fortschritt zu erzielen. Das entspricht auch unserer intrinsischen Motivation als Vorstand der LPKF AG.

In der steigenden Bedeutung von Nachhaltigkeit sehen wir große Chancen für LPKF. Diese Chancen liegen nicht nur in den geschäftlichen Perspektiven, sondern auch in Attraktivität von LPKF am Arbeitsmarkt und in der Bewertung unserer Aktie am Kapitalmarkt.

Bei der Umsetzung unserer ESG-Maßnahmen sehen wir zwei wesentliche Aspekte:

1. Was sind die Auswirkungen unserer Produkte? Unsere Laser arbeiten berührungslos, sauber und schnell mit geringem Energieverbrauch. Damit beschleunigen wir den technologischen, ökologischen und ökonomischen Fortschritt. Gern nenne ich Ihnen dafür drei Beispiele: Im Bereich Solar ermöglichen wir es unseren Kunden, Dünnschichtsolarmodule mit einem höheren Wirkungsgrad herzustellen. Im Bereich Electronics ermöglicht das Laserschneiden von Leiterplatten einen geringeren Energie- und Materialverbrauch in der Massenproduktion von PCBs. Mit unserer neuen ARRALYZE-Technologie ermöglichen wir es, große Zellpopulationen kostengünstig zu screenen – ein wichtiger Schritt zu neuen Therapieansätzen bei schwerwiegenden Krankheiten und Fortschritt in Richtung personalisierte Medizin.
2. Wie verhalten wir uns als Unternehmen, wie agieren wir? In unserer eigenen Wertschöpfung gestalten wir Prozesse umweltschonend und achten

darauf, Ressourcen zu sparen. In der Herstellung unserer Produkte haben wir bereits einen niedrigen CO₂-Footprint und wollen diesen weiter reduzieren. Auch in unserer Lieferkette stellen wir sicher, dass Nachhaltigkeitsstandards eingehalten werden und sich entlang der Lieferkette weiter etablieren. Wir gehen partnerschaftlich mit Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und anderen Stakeholdern um und fördern mehr Diversität, Vielfalt und internationale Zusammenarbeit in unserer Belegschaft.

Diese beiden Punkte – **was** wir tun und **wie** wir es tun – sind heute wie in Zukunft der Kern unserer Unternehmensstrategie.

In einem standortübergreifenden ESG-Projekt haben wir 2021 die Themen herausgearbeitet, die für uns von besonderer Bedeutung sind und uns konkrete Ziele für die nächsten Jahre gesetzt. Zwei wichtige Ziele möchte ich hier erwähnen: die Reduzierung von CO₂-Emissionen und eine höhere Recyclingquote.

Auch konnten wir die ISO-Zertifizierung unserer Prozesse im Umweltmanagement und im Arbeitsschutz bereits in 2021 erfolgreich abschließen.

Seit November 2021 sind wir offizielles Mitglied im UN Global Compact. Wir unterstützen die Prinzipien des UNGCs in den Bereichen Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltaspekte sowie Korruptionsbekämpfung. Wir wollen die Ziele der Vereinten Nationen aktiv unterstützen und uns dabei kontinuierlich verbessern.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wir sehen uns im Bereich ESG gut aufgestellt. Wir sehen hier neue Chancen für LPKF und werden sie aktiv nutzen.

Detaillierte Informationen zu weiteren ESG-Themen finden Sie in unserem nicht-finanziellen Konzernbericht auf unserer Website.

9 Umwandlung der LPKF Laser & Electronics AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE)

Unter Punkt 8 der Tagesordnung bitten wir Sie heute um Zustimmung zu der formwechselnden Umwandlung der Gesellschaft in die Rechtsform einer Europäischen Gesellschaft – kurz SE.

Es entspricht unserer bisherigen Strategie, uns international zu positionieren. Die SE ist eine international anerkannte Rechtsform. Sie steht für eine moderne und international ausgerichtete Gesellschaft und fördert eine internationale Unternehmenskultur. Die bewährte Corporate Governance-Struktur wollen wir – auch

langfristig - im dualistischen Leitungssystem weiterführen, das in der vorgesehenen Ausgestaltung keine wesentlichen Änderungen zu dem bisherigen Leitungssystem vorsieht. Insbesondere soll der Vorstand weiterhin aus einer oder mehreren Personen bestehen und der Aufsichtsrat vier Mitglieder haben, die von der Hauptversammlung gewählt werden.

Der Formwechsel wird mit Eintragung der SE im Handelsregister wirksam. Voraussetzung hierfür ist, dass die heutige Hauptversammlung dem Umwandlungsplan und der SE-Satzung zustimmt. Außerdem muss das Arbeitnehmerbeteiligungsverfahren vorher abgeschlossen sein.

Der Umwandlungsplan sieht den identitätswahrenden Formwechsel ohne Änderung des Gesellschaftssitzes und der Hauptverwaltung in Garbsen in eine SE vor. Die Firma wird lediglich an die neue Rechtsform angepasst und soll künftig „LPKF Laser & Electronics SE“ lauten. Die Kapitalstruktur wird im Rahmen des Formwechsels nicht verändert. Das gesamte Grundkapital der LPKF Laser & Electronics AG wird zum Grundkapital der SE, wie es im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Umwandlung besteht. Die Aktionäre unserer Gesellschaft werden weiterhin in demselben Umfang am Grundkapital der SE beteiligt sein, wie sie es unmittelbar vor dem Umwandlungszeitpunkt sind. Die Börsennotierung wird in der SE fortbestehen. Auch Hauptversammlungsbeschlüsse, die im Umwandlungszeitpunkt noch nicht erledigt sind, werden nach der Umwandlung fortgelten.

Sonderrechte oder Sondervorteile werden nicht gewährt. Es ist geplant, uns, die amtierenden Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, auch in der SE zu Mitgliedern des Vorstands zu bestellen.

Die Rechte der Arbeitnehmer, d.h. die betriebliche und unternehmerische Mitbestimmung, werden vom Vorstand mit einem besonderen Verhandlungsgremium, das mit Arbeitnehmervertretern besetzt ist, verhandelt.

Die mit dem Umwandlungsplan zu beschließende Satzung für die SE basiert auf der bestehenden Satzung der Gesellschaft. Die Mehrzahl der Bestimmungen der derzeitigen Satzung konnten weitgehend unverändert in die Satzung der künftigen SE übernommen werden, da im Kernbereich zwischen dem rechtlichen Rahmen der alten und neuen Rechtsform keine Unterschiede bestehen.

Der erste Aufsichtsrat der SE wird in der SE-Satzung bestellt. Hier wurden auf Vorschlag des Aufsichtsrats die amtierenden Aufsichtsratsmitglieder Jean-Michel

Richard, Dr. Dirk Rothweiler, Julia Kranenberg und Professor Dr. Ludger Overmeyer vorgesehen. Der erste Aufsichtsrat wird in Übereinstimmung mit den aktienrechtlichen Gründungsvorschriften bis zur Beendigung der Hauptversammlung der SE bestellt, die über die Entlastung für das erste Voll- oder Rumpfgeschäftsjahr der SE beschließt. Die SE-Satzungsbestimmungen zum Vorstand und zum Aufsichtsrat entsprechen im Wesentlichen den bisherigen Satzungsbestimmungen und dienen im Wesentlichen dem Ziel, die bestehende Corporate Governance auch im geänderten Rechtsrahmen beizubehalten.

In den Satzungsbestimmungen für die Hauptversammlung wird sichergestellt, dass es nicht zu einer Verminderung von Aktionärsrechten kommt. Die bestehenden Regelungen werden weitgehend beibehalten. Eine im SE-Recht begründete Änderung soll das Mehrheitserfordernis für Satzungsänderungen erfahren. Soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, sollen Satzungsänderungen einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen oder, sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals auf der Hauptversammlung vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen bedürfen.

Der Umwandlungsplan und die Bestimmungen der SE-Satzung werden im Einzelnen in dem auf unserer Website verfügbaren schriftlichen Umwandlungsbericht erläutert, auf den ich ergänzend verweisen möchte.

10 Dank und Abschluss

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte mich dem Dank meines Vorredners an unsere Mitarbeiter, unsere Betriebsräte und an Sie, unsere Aktionäre, anschließen.

Mein besonderer Dank gilt meiner Kollegin Britta Schulz, die gemeinsam mit mir in der Interimsphase bis zur Einstellung des neuen CEO die Vorstandsfunktion wahrgenommen hat. Ich danke auch allen Kolleginnen und Kollegen und dem Aufsichtsrat für die Unterstützung und das Vertrauen in dieser Übergangsphase.

Last but not least möchte ich dem Aufsichtsrat noch einmal speziell für seine Geduld und Sorgfalt bei der Auswahl unseres neuen Vorstandsvorsitzenden danken. Mein Kollege Klaus Fiedler vereint höchste technologische Kompetenz und Vision mit langjähriger Erfahrung in internationalen Märkten und ist ein Gewinn für unseren Team-Spirit. Ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich gebe zurück an Dr. Rothweiler.