

Rede des Vorstands – Hauptversammlung 2023

Dr. Klaus Fiedler (CEO) – Es gilt das gesprochene Wort.

1 Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der LPKF Laser & Electronics SE. Für mich ist dies die zweite Hauptversammlung, auf der ich zu Ihnen als Vorstandsvorsitzender von LPKF spreche. Ich freue mich sehr, dass wir heute die Gelegenheit haben, uns nach den Jahren der Pandemie persönlich zu begegnen. Unser Finanzvorstand Christian Witt und ich werden Ihnen über das Geschäftsjahr 2022 und das erste Quartal 2023 berichten und selbstverständlich auch unsere Erwartungen für die kommenden Jahre skizzieren.

Seit meinem Amtsantritt im Januar 2022 sind fast eineinhalb Jahre vergangen. Ein guter Zeitpunkt, um eine Zwischenbilanz zu ziehen und meine Eindrücke nach 17 Monaten LPKF mit Ihnen zu teilen.

Als mittelständisches Unternehmen aus Deutschland hat LPKF es geschafft, Global Player unterschiedlicher Branchen als Kunden zu gewinnen. Das finde ich nach wie vor äußerst bemerkenswert und es konnte nur gelingen, weil wir unseren Kunden Lösungen bieten, die ihnen einen spürbaren Wettbewerbsvorteil liefern. Das erfordert in vielen Fällen eine lange Entwicklungsphase, die am Ende zu einer Veränderung von Produktionsprozessen beim Kunden führt. Daher können wir hier von Disruption sprechen. Diese Veränderung findet nur statt, wenn sie dem Kunden messbare Vorteile bringt: mehr Effizienz, mehr Qualität und in vielen Fällen neue Designmöglichkeiten. Diesen Prozess haben unsere Technologien aus dem Kerngeschäft bereits vor vielen Jahren erfolgreich durchlaufen.

Das Rapid Prototyping ist ein großartiges Beispiel dafür, wie es LPKF gelungen ist, einen aufwendigen chemischen Prozess zur Herstellung von Leiterplattenprototypen durch ein laserbasiertes, hochflexibles und umweltfreundliches In-House-Verfahren abzulösen. Diese Innovation hat es uns erlaubt, den Markt zu verändern und LPKF hier als Marktführer zu etablieren. Insbesondere die Schnelligkeit bei der Umsetzung neuer Designs ist ein wesentlicher Vorteil für unsere Kunden.

Was LPKF aus meiner Sicht besonders auszeichnet, ist die Innovationskraft, der Mut, disruptive Anwendungen auf den Markt zu bringen und die Ausdauer bei der Transformation der Fertigungsprozesse beim Kunden. Diese Eigenschaften sind essenziell für unseren Erfolg. Ich habe mich in den letzten Monaten stark dafür eingesetzt, die vorhandene Innovationskraft konsequent auf **Wachstumsmärkte** auszurichten und die Internationalisierung weiter voranzutreiben.

LPKF hat außerdem ein großes Potenzial in der **Skalierbarkeit** seines Geschäfts. Auch das ist ein Thema, das wir im letzten Geschäftsjahr stark in den Vordergrund gestellt haben. Wir können in jedem einzelnen Segment erheblich profitabler werden, wenn es uns gelingt, unsere Entwicklungen in umsatzstarken Anwendungsfeldern zu verankern. Der Hebel liegt deshalb ganz klar in den strategischen Wachstumsmärkten, die wir adressieren, wie zum Beispiel Fotovoltaik, Halbleiter, Display, Life Science und E-Mobilität. Ein weiterer wichtiger Faktor für unsere Skalierbarkeit ist unser Produktportfolio. Wir müssen uns in jedem Segment auf die Produkte konzentrieren, die ein weites Anwendungsfeld erschließen, also weg vom Spezialmaschinenbau für die Nische, hin zu flexiblen Standardlösungen für Volumenmärkte.

Was mich besonders zuversichtlich stimmt, ist die Tatsache, dass LPKF über Kompetenzen verfügt, die dazu beitragen, aktuell drängende Probleme zu lösen. Sie alle kennen die globalen **Megatrends**, die

Wirtschaft und Politik beherrschen. Ich möchte Ihnen vier für LPKF wichtige Megatrends kurz skizzieren.

1. Dazu gehört an erster Stelle die **Miniaturisierung**, insbesondere im Bereich der Elektronik- und Halbleiterentwicklung. Elektronische Komponenten werden weiterhin kleiner, energieeffizienter und gleichzeitig leistungstärker, wobei insbesondere die effiziente Integration in Module an Bedeutung gewinnt.
2. Der zweite für uns wichtige Trend ist die **Konnektivität**. Konnektivität bezeichnet die zunehmende Vernetzung von Menschen, Geräten und Systemen miteinander und mit dem Internet. Konnektivität ermöglicht eine schnelle und nahtlose Kommunikation und den Austausch von Daten in Echtzeit. Dieser Megatrend wird durch technologische Fortschritte vorangetrieben, wie z. B. die permanente Weiterentwicklung von Smartphones, Tablets, Wearables, dem Internet der Dinge, künstlicher Intelligenz und 5G-Netzwerken. Konnektivität hat erhebliche Auswirkungen auf die Art und Weise, wie wir arbeiten, kommunizieren, reisen, lernen und einkaufen. Sie ermöglicht auch neue Geschäftsmodelle und eine größere Effizienz in Industrie und Wirtschaft.
3. Der Trend zur **CO₂-Reduktion** ist aus meiner Sicht weit mehr als ein Trend. Die Reduktion der Treibhausgase ist eine dringende Notwendigkeit, um der Klimakrise zum Beispiel durch die Weiterentwicklung erneuerbarer Energien entgegenzuwirken.
4. Last but not least gibt es einen weltweit spürbaren **demografischen Wandel**. Die Bevölkerung wird älter und daraus resultiert ein hoher Bedarf an medizinischer Versorgung und ein stark wachsender Life Science-Markt.

Die gute Nachricht ist, dass diese Trends unser Geschäft beflügeln können. Hochpräzise, saubere und energieeffiziente Produktionsmethoden werden benötigt, um Bauteile noch kleiner machen zu können, um die

Konnektivität weiter voranzutreiben, um Solarzellen effizienter zu machen und um biotechnologische Prozesse auf ein neues Level zu heben. LPKF kann und will hier eine aktive Rolle als Technologieführer einnehmen.

Das wichtigste Kapital von LPKF möchte ich an dieser Stelle nicht unerwähnt lassen. Es sind unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**. Sie haben mich in den 17 Monaten ganz besonders beeindruckt, denn sie prägen den Innovationsgeist, den unternehmerischen Mut und den Teamgeist im Unternehmen. Ich habe mittlerweile alle Standorte von LPKF von Tokyo bis Portland besucht und überall sehr engagierte Kolleginnen und Kollegen kennengelernt. Es macht großen Spaß, mit diesen Menschen zusammenzuarbeiten, und ihre Motivation ist ein entscheidender Faktor für die weitere Entwicklung von LPKF. Wir haben gezielte Entwicklungsprogramme für die Mitarbeiter ins Leben gerufen, um dies auch für die Zukunft sicherzustellen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Blick auf unseren **Aktienkurs** macht mir leider wenig Freude. Wir verfolgen unseren Kursverlauf sehr aufmerksam und können mit der aktuellen Entwicklung nicht zufrieden sein. Im letzten Jahr haben wir unsere Prognosefähigkeit deutlich verbessert und konsequent das geliefert, was wir versprochen haben. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir Schritt für Schritt sowohl im Kerngeschäft als auch mit unseren neuen Wachstumsinitiativen Erfolge erzielen und unseren Unternehmenswert nachhaltig steigern werden. Wir haben die richtigen Märkte im Blick, und wir machen spürbare Fortschritte. Das wird sich – Schritt für Schritt – auch positiv auf unseren Kurs auswirken.

2 Das Geschäftsjahr 2022 und Q1 2023

Nach zwei schwierigen Geschäftsjahren war 2022 für LPKF wieder ein Wachstumsjahr. Wir konnten den Umsatz um 32 % steigern und auch die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr wieder deutlich verbessern.

Die EBIT-Marge lag bei 5,5 %, nachdem sie im Vorjahr noch bei 0,1 % lag. Wie bereits erwähnt ist es mir sehr wichtig, dass wir die Prognose, die wir Anfang letzten Jahres abgegeben hatten, erreicht haben. Das ist uns gelungen, obwohl wir 2022 mit einer Vielzahl von Herausforderungen wie den Nachwirkungen der Pandemie, dem Krieg in der Ukraine und insbesondere den gestörten Lieferketten konfrontiert waren. Vor diesem Hintergrund können wir mit der soliden Geschäftsentwicklung zufrieden sein, und ich möchte besonders hervorheben, dass wir trotz der unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter in unsere neuen Technologien und Wachstumsinitiativen investiert haben.

Das Wachstum im Geschäftsjahr 2022 wurde im Wesentlichen von den etablierten Geschäftsbereichen getragen. Aber auch unsere neuen Wachstumsinitiativen tragen Früchte. Darauf werde ich bei der Betrachtung der einzelnen Segmente noch näher eingehen.

Wie erwartet war die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2023 noch verhalten, aber auch hier haben wir uns wieder im Rahmen unserer Prognose bewegt. Der Umsatz lag mit 20,2 Mio. EUR 22 % unter dem Vorjahreszeitraum und auch das EBIT lag mit -6,6 Mio. EUR deutlich unter dem ersten Quartal 2021 mit 1,0 Mio. EUR. Die Saisonalität unserer Auslieferungen und der Produktmix spielen hier eine wesentliche Rolle. Christian Witt wird in seiner Rede ausführlicher auf die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen eingehen.

Sehr erfreulich ist, dass wir im ersten Quartal bei der Auftragsentwicklung Fahrt aufgenommen haben. Der Auftragseingang lag mit 39,6 Mio. EUR um 65 % über dem Vorjahr. Das erste Quartal 2023 haben wir mit einem Rekord-Auftragsbestand von 82,6 Mio. EUR abgeschlossen, von denen ca. 67 Mio. EUR im laufenden Jahr zur Auslieferung anstehen. Diese solide Auftragslage ist ein Indiz für die Nachfrage nach unseren Lösungen und ein klarer Indikator für das angekündigte starke zweite Halbjahr.

3 Entwicklung in den Segmenten

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte Ihnen unsere vier Segmente vorstellen und über wesentliche Fortschritte berichten. Dabei werde ich sowohl auf die etablierten Anwendungen, die wir als **Kerngeschäft** bezeichnen, als auch auf die **Wachstumsinitiativen** in den Bereichen Halbleiter, Display und Biotechnologie eingehen.

3.1 Development

Das Segment Development entwickelt und verkauft seit unserer Firmengründung im Jahr 1976 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 einen Laser strukturiert.

Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis können wir in unserem ältesten Segment auf ein Rekordjahr zurückblicken. Der Umsatz wuchs um 27,3 % auf 28,2 Mio. EUR. Was hat zu dieser dynamischen Entwicklung geführt? Nach zwei schwierigen Jahren hat 2022 ein Trend zu stärkerer Autonomie bei der Leiterplattenentwicklung eingesetzt, was auch auf die wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten der letzten, von Corona geprägten Jahre zurückzuführen ist. Viele Kunden wollen bei der Entwicklung ihrer elektronischen Geräte noch unabhängiger und flexibler sein. Dieser Trend setzt sich auch im laufenden Geschäftsjahr fort. Zusätzlich haben wir im Development ein attraktives Produktportfolio für ein breites Kundenspektrum geschaffen, welches für eine hohe Nachfrage sorgt.

Zum Segment Development gehört auch der Produktbereich ARRALYZE. Seit zwei Jahren entwickeln wir unter diesem Namen Systeme und Lösungen für biomedizinische Anwendungen. Die Systeme arbeiten mit Glasarrays, die mittels unserer LIDE-Technologie hergestellt werden. ARRALYZE gehört zu unseren strategischen Wachstumsinitiativen. Wir sind auf einem guten Weg, uns auf Basis unseres

Technologievorsprungs ein neues Marktsegment im Bereich Life Science zu erschließen. Life Science ist für LPKF ein neuer Markt und ich möchte Ihnen gern kurz erläutern, warum er für uns besonders attraktiv ist.

Der Life Science-Markt entwickelt sich aufgrund von Fortschritten in der Wissenschaft, Technologie und Gesundheitsversorgung rasant. Er umfasst eine breite Palette von Branchen wie Biotechnologie, Pharma, Medizintechnik, Diagnostik, Forschung und Entwicklung sowie Agrochemie. Ein wichtiger Faktor, der das Wachstum des Life Science-Marktes vorantreibt, ist die steigende Nachfrage nach Gesundheitsversorgung aufgrund des **demografischen Wandels**, der alternden Bevölkerung und der zunehmenden Prävalenz von Krankheiten. Durch die Einführung von Technologien wie künstlicher Intelligenz, Genomik und Digitalisierung ergeben sich neue Möglichkeiten zur Verbesserung von Diagnostik und Therapie. Genau hier können wir mit ARRALYZE einen Beitrag leisten.

Der Markt wird auch durch eine zunehmende Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Institutionen, Regierungen und anderen Akteuren vorangetrieben, um Forschung und Entwicklung zu unterstützen sowie den Zugang zu lebensrettenden Medikamenten und Therapien zu verbessern.

Mit unserem „CellShepherd“ bieten wir eine Komplettlösung für skalierbare Einzelzellscreenings in der medizinischen Forschung. Dahinter steht der hohe Bedarf an Forschung und Entwicklung im Bereich von Krebstherapien und personalisierter Medizin. Gemeinsam mit der Königlich Technischen Hochschule in Stockholm haben wir erste Artikel über das Verfahren in Wissenschaftsjournalen veröffentlicht. Außerdem haben wir die ersten Systeme an unsere Beta-Tester ausgeliefert. Der Markteintritt in erste Anwendungsfelder ist im zweiten Halbjahr 2023 geplant.

3.2 Electronics

Im Segment Electronics haben wir alle Lösungen zur Serienfertigung von elektronischen Komponenten zusammengefasst, wie zum Beispiel das Schneiden oder Bearbeiten von Leiterplatten.

Unsere Kunden kommen aus verschiedenen Teilen der Elektronikindustrie. Typische Kunden für das Segment Electronics sind Electronic Manufacturing Services, Medizintechnikproduzenten und Automobilzulieferer.

Im Kerngeschäft Electronics haben wir unsere Ziele für 2022 nicht erreicht. Der Umsatz lag mit 31,5 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahreswert. Gerade im ersten Halbjahr 2022 haben wir in den Produktbereichen Stencil und Depaneling aufgrund der unsicheren Rahmenbedingungen noch eine deutliche Investitionszurückhaltung gespürt. Durch die Einführung neuer Produkte wie der Tensor-Systeme hat sich die Nachfragesituation im zweiten Halbjahr deutlich verbessert. Auch im ersten Quartal 2023 haben wir einen starken Auftragseingang insbesondere aus Europa gesehen.

Der Tensor ist eine auf Basis von LIDE entwickelte Technologie, mit der wir unsere Schneidsysteme deutlich schneller machen konnten. So haben wir den Durchsatz unseres Cutting Masters durch den Einbau des Tensors um ca. 40 % erhöht. Das hat einen spürbaren Effekt auf den Kundennutzen und gibt uns einen Wettbewerbsvorteil im Depaneling-Markt.

Kommen wir zum Laser Induced Deep Etching, kurz LIDE. 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 Anwendungen z. B. in der Displayfertigung, in der Halbleiterindustrie, in der Mikrofluidik oder in der Fertigung von MEMS.

Die LIDE-Technologie gehört zu unseren strategischen Wachstumsinitiativen und spielt für die geplante Entwicklung unseres Unternehmens eine wichtige Rolle. Ich bin weiterhin 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, dass es länger dauert als erwartet, bis eine komplexe neue Technologie wie LIDE in der Serienfertigung eingesetzt wird. Hier ist die von mir eingangs erwähnte Ausdauer gefordert.

Nichtsdestotrotz haben wir 2022 die Markteinführung der LIDE-Technologie erfolgreich fortgesetzt. Unsere ersten LIDE-Kunden haben die Serienproduktion von Halbleiterkomponenten aufgenommen und weitere Anwendungen im Bereich microLED und Sensorik befinden sich in der Installationsphase.

Tatsächlich befindet sich LIDE noch in einer frühen Phase der Marktdurchdringung, aber wir sehen klar und deutlich, dass sich namhafte Technologieführer zunehmend für dieses disruptive Produktionsverfahren entscheiden. Hierbei sind für LPKF insbesondere die Volumensmärkte Display und Halbleiter im strategischen Fokus.

Ein Entwicklungsprojekt mit einem der weltweit größten Displayunternehmen läuft nach Plan und wird im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen werden.

In unserer Vitrion Foundry am Standort Garbsen, die sie hier im Bild sehen, produzieren wir mit der LIDE-Technologie Muster und Kleinserien für verschiedene Kunden. 2022 haben wir hier ein Volumen im niedrigen Millionen-Euro-Bereich erreicht. Das wollen wir perspektivisch auf ein zweistelliges Million-Euro-Volumen steigern und evaluieren hierbei auch mögliche Partnerschaften.

Im Halbleiterbereich haben wir im Januar dieses Jahres einen wegweisenden Vertrag über die exklusive Entwicklung von Produktionsanlagen für den Einsatz im **Advanced Packaging** mit einem führenden Halbleiterunternehmen geschlossen. Der Vertrag hat ein Umsatzvolumen im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich und wird über einen Zeitraum von drei Jahren abgewickelt. Anschließend ist eine Serienproduktion geplant. LPKF wurde aufgrund der starken Kompetenz im Bereich LIDE als Lieferant ausgewählt. Unter Advanced Packaging versteht man kurz gesagt elektronische Bauteile mit einer extrem hohen Integrationsdichte. Diese Bauteile können mit herkömmlichen Fertigungstechnologien nicht hergestellt werden, so dass die Halbleiterhersteller in überlegene Technologien investieren müssen.. **Miniaturisierung** ist hier das Stichwort. Der Markt für Advanced Packaging wird nach Einschätzung von Experten (Yole) um durchschnittlich 19 % pro Jahr wachsen und bis 2027 einen Umsatz von 7,9 Mrd. USD erreichen. Die treibenden Kräfte hinter diesem Wachstum sind die Anforderungen an Chips in anspruchsvollen Umgebungen wie z. B. High-End Computing und autonomem Fahren. Für uns ist das ein sehr attraktiver Markt, den wir stark im Fokus haben und der auch bei uns im Unternehmen nachhaltige Weiterentwicklungen anstößt und verstärkt.

3.3 Solar

Im Segment Solar entwickeln und fertigen wir Systeme, die große Glassubstrate schnell und präzise bearbeiten. Im Bereich der Dünnschichtsolartechnologie sind wir hier seit vielen Jahren Technologie- und Marktführer. Unsere SolarScriber erzeugen ultrapräzise Strukturen auf großen Solar-Modulen und erhöhen damit den Wirkungsgrad der Solarzellen auf das physikalisch Mögliche. Damit steigern unsere Kunden die Effizienz in ihrer Produktion, senken die Stückkosten und erhalten einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Sehr geehrte Damen und Herren, es wird Sie nicht überraschen, dass unser Solargeschäft gerade im letzten Jahr eine außerordentlich gute Entwicklung gezeigt hat. Die weltweiten Anstrengungen, CO₂-Emissionen zu reduzieren, führen dazu, dass alle erneuerbaren Energien noch stärker in den Fokus der Regierungen gerückt sind. Hinzu kommt die durch den Ukrainekrieg verschärfte Energiekrise. Die Solarenergie wird eine wichtige Rolle bei der Bekämpfung des Klimawandels spielen. Wir wollen dazu beitragen, die Solartechnologie immer weiter zu verbessern und damit die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu reduzieren.

Im Geschäftsjahr 2022 haben wir eine Reihe größerer Aufträge an verschiedene Kunden ausgeliefert, ein Teil davon war aus dem Jahr 2021 in das erste Quartal 2022 verschoben worden. Insgesamt stieg unser Umsatz mit Solarsystemen auf 38,4 Mio. EUR und hat sich damit mehr als verdreifacht. Besonders wichtig ist aus meiner Sicht auch die Tatsache, dass wir unsere Kundenbasis 2022 weiter verbreitert haben.

Außerdem haben wir für die nächste Technologiegeneration bereits erste Aufträge gewonnen. Dabei handelt es sich um Perowskit-Solarzellen, eine Art von Dünnschicht-Solarzellen mit einer kristallinen Struktur. Perowskit-Solarzellen können eine vielversprechende Alternative zu herkömmlichen Silizium-Solarzellen sein, da sie eine höhere Energieumwandlungseffizienz aufweisen und gleichzeitig einfacher und kostengünstiger hergestellt werden können. Das Besondere an allen Dünnschicht-Solarzellen ist, dass sie auch bei schwachem Licht und in verschiedenen Winkeln zur Sonne gut funktionieren. Die Forschung in dem Bereich Perowskit läuft auf allen Ebenen und wir sind aktiv daran beteiligt, um die Effizienz und Zuverlässigkeit der Perowskit-Solarzellen weiter zu verbessern. Jetzt ist es wichtig, die sehr gute Auftragslage in der von unseren Kunden gewohnten Qualität und Liefertreue operativ umzusetzen.

Trotz der erfolgreichen Geschäftsentwicklung im Bereich Solar arbeiten wir seit einigen Jahren intensiv daran, diesen Geschäftsbereich auf eine breitere Basis zu stellen. Deshalb haben wir basierend auf den Kernkompetenzen des Segments eine weitere Produktlinie entwickelt, die sich mit der Bearbeitung großer Glassubstrate befasst, das Laser Transfer Printing, kurz: **LTP**. Im Gegensatz zu dem subtraktiven Strukturieren im Solarbereich geht es hier um eine additive Technologie, den Digitaldruck mit keramischen Pigmenten. Keramische Farben können damit in bisher nicht gekannter Flexibilität auf Flachglas übertragen werden. Daraus ergeben sich neue Optionen zum Beispiel für den Automobil- und Transportglasdruck sowie den Bereich Architekturglas. Hier kann das weit verbreitete, starre Siebdruckverfahren in Teilen durch unser hochflexibles LTP-Verfahren abgelöst werden. Wir bewegen uns hier in etablierte Märkte mit hohem Digitalisierungsdruck.

2022 haben wir unser erstes LPT-System Nova Print mit sehr positiver Resonanz auf den Markt gebracht. Ein renommierter Referenzkunde nutzt LTP bereits jetzt für das digitale Bedrucken von Jachtfensterglas.

3.4 Welding

Im Segment Welding entwickeln und verkaufen wir Systeme zum Laserstrahlkunststoffschweißen, in denen der Laser Plastikteile präzise und partikelfrei zusammenfügt, und zwar ohne Chemie und mit minimaler thermischer Belastung der Bauteile. Mit unseren Welding-Systemen beliefern wir zum Beispiel Automobilzulieferer, Consumer Electronics-Hersteller und die Medizintechnik-Industrie.

Das Segment Welding hat 2022 besonders unter Schwierigkeiten bei der Beschaffung kritischer Komponenten gelitten. So konnten wir trotz voller Auftragsbücher die Nachfrage unserer Kunden nicht fristgerecht befriedigen, der Umsatz sank um 6,6 % auf 25,6 Mio. EUR.

Wir gehen davon aus, dass sich die Beschaffungslage weiter entspannen und unser Welding-Geschäft sich wieder positiv entwickeln wird. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr viele sehr attraktive Wachstumsmärkte adressiert haben. Dazu gehören zum Beispiel die Medizintechnik und der Bereich E-Mobility. Diese Märkte werden stark und nachhaltig wachsen. Wir wollen an diesem Wachstum partizipieren und unser Welding-Geschäft entsprechend skalieren.

4 Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir eine klare strategische Agenda für den LPKF-Konzern definiert und mit Annahmen konkretisiert.

- Wir richten unser Kerngeschäft konsequent auf Wachstumsmärkte und die Produktroadmap auf den Kundennutzen aus. Damit können wir im Kerngeschäft mittelfristig ein Umsatzwachstum im oberen einstelligen Prozentbereich erreichen.
- Parallel dazu werden wir weiterhin innovative Technologien entwickeln und vorantreiben. Durch die mit den neuen strategischen Geschäftsinitiativen adressierten Märkte im Bereich Halbleiter, Display und Biotechnologie streben wir jährliche Umsatzbeiträge im niedrigen dreistelligen Millionenbereich an.

Gleichzeitig wollen wir die Skalierbarkeit und die Nutzung konzernweiter Synergien vorantreiben und die Profitabilität im Konzern mittelfristig auf eine attraktive zweistellige EBIT-Marge steigern.

Wir bestätigen unsere Prognose für das Jahr 2023. Danach erwarten wir einen Umsatz von 125 bis 140 Mio. EUR sowie ein EBIT von 3 % bis 7 %. In dieser Prognose sind Risiken aus dem aktuellen wirtschaftlichen und politischen Umfeld enthalten.

5 Dank

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen im Namen des Vorstands für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen in schwierigen Zeiten. Wir hoffen, dass Sie uns auch in Zukunft weiter begleiten werden.

Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei unseren Aufsichtsräten und Betriebsräten für die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Mein besonderer Dank gilt Julia Kranenberg, die unseren Aufsichtsrat aus nachvollziehbaren Gründen verlässt. Liebe Julia, wir bedauern Dein Ausscheiden außerordentlich und danken Dir für Deinen wertvollen Rat und Deine Unterstützung unserer Arbeit.

Unsere hoch motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter prägen den unverwechselbaren Teamgeist in unserem Unternehmen. Sie haben sich in einem herausfordernden Geschäftsjahr mit großem Einsatz für unsere Kunden, für unsere Technologien und für unseren wirtschaftlichen Erfolg starkgemacht. Mit dem „LPKF Moves You“-Projekt haben sie darüber hinaus aus eigener Initiative soziales Engagement gezeigt und verschiedene wohltätige Projekte an unseren Standorten unterstützt. Darüber hinaus sind viele Mitarbeiter auch als Aktionäre am Erfolg unseres Unternehmens beteiligt, was wir sehr begrüßen. Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich für ihr Engagement und ihre Leistungsbereitschaft.

Ich freue mich, Sie alle auf unserer nächsten Hauptversammlung wiederzusehen und übergebe nun das Wort an Christian Witt, Finanzvorstand der LPKF SE.

Christian Witt (CFO) – Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung. Ich möchte Ihnen insbesondere die Entwicklung unserer Finanzkennzahlen im Geschäftsjahr 2022 und im ersten Quartal 2023 näher erläutern sowie zu unserer nicht finanziellen Entwicklung berichten.

1 Finanzielle Entwicklung

LPKF hat im Geschäftsjahr 2022 den Umsatz um 32 % gesteigert und mit 6,8 Mio. EUR ein solides Ergebnis erwirtschaftet. Das ist auch aus meiner Sicht nach den zwei schwierigen Vorjahren ein deutliches Zeichen dafür, dass wir uns wieder in die richtige Richtung bewegen.

Der Aktienkurs diese Bewegung leider nicht nachvollzogen. Er hat sich in diesem Zeitraum in etwa halbiert, eine Entwicklung, mit der niemand zufrieden sein kann, am wenigsten wir als Vorstand. Was waren die Gründe für diesen Kursverlust? Sicherlich hat das schwierige Börsenumfeld für Technologietitel und kleinere Unternehmen eine Rolle gespielt – SDAX und TecDax sind in diesem Zeitraum um ca. 25 % gefallen. Und wir konnten die Kommerzialisierung unserer neuen Technologien in den letzten Jahren nicht so schnell umsetzen, wie wir uns das vorgenommen hatten. Auch das hat den Kurs belastet.

Klaus Fiedler hat über unsere - im Grundsatz unveränderten - Ambitionen berichtet. Wir haben klare Wachstumsziele für unsere Kerngeschäfte und unsere neuen Technologien definiert und die kommerzielle Verfolgung deutlich verbessert. Wir haben im abgelaufenen Jahr unsere Prognosen allesamt erreicht. Wir werden unsere Ziele – mit stärkerem Marktfokus - konsequent verfolgen, um so den Unternehmenswert zu steigern.

2 Geschäftsjahr 2022

Schauen wir auf die Zahlen des Geschäftsjahrs 2022. Der Konzernumsatz stieg um 32,2 % auf 123,7 Mio. EUR. Gestiegene Rohstoff- und Logistikkosten sowie Materialengpässe konnten wir durch aktives Kostenmanagement, kontinuierliche Prozessoptimierung sowie Preiserhöhungen abfangen. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen stieg von 0,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 6,8 Mio. EUR, das entspricht einer EBIT-Marge von 5,5 %.

Wie Ihnen Klaus Fiedler bereits erläutert hat, verlief die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Segmenten sehr unterschiedlich. Während wir in einigen Bereichen Rekordwerte erzielen konnten, waren andere im Hinblick auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung nicht zufriedenstellend.

3 Ergebnis nach Segmenten

Schauen wir auf die Profitabilität der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2022.

Das Segment **Development** blickt sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis auf ein Rekordjahr 2022 zurück. Der Umsatz wuchs um 27,3 % auf über 28 Mio. EUR. Das EBIT stieg trotz höherer Investitionen in den neuen Bereich ARRALYZE von 1,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 3,9 Mio. EUR. Mit dieser Entwicklung können wir in jeder Hinsicht sehr zufrieden sein.

Im Segment **Electronics** haben wir 2022 unsere Ziele im Kerngeschäft nicht erreicht. Der Umsatz liegt mit insgesamt 31,5 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahreswert. Auch das EBIT liegt mit -2,1 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert von -0,8 Mio. EUR. Die Gründe für die schwache Umsatzentwicklung und die Gegenmaßnahmen hierzu hat Klaus Fiedler bereit erläutert. Um die Profitabilität zu verbessern, haben wir in den Jahren 2022 und 23 gezielt strukturelle Maßnahmen zur Kostensenkung

eingeleitet. Ausserdem richten wir unser Portfolio neu aus und fokussieren dabei noch stärker auf skalierbare Produktlinien.

Das Segment **Solar** hat 2022 eine außerordentlich gute Umsatzentwicklung gezeigt. Insgesamt stieg der Umsatz mit Solarsystemen auf über 38 Mio. EUR und hat sich damit mehr als verdreifacht. Das EBIT erreichte mit 3,6 Mio. EUR noch nicht unsere Erwartungen. Wir mussten Mittel für den Anlauf einer neuen Produktgeneration aufwenden und haben damit unser Ergebnis bis ins erste Quartal diesen Jahres hinein belastet.

Das Segment **Welding** hat 2022 besonders unter Schwierigkeiten bei der Beschaffung kritischer Komponenten gelitten. Trotz einer hohen Nachfrage sank der Umsatz um 6,6 % auf 25,6 Mio. EUR. Entsprechend sank auch das EBIT von 3 Mio. EUR im Vorjahr auf 1,4 Mio. EUR. Klaus Fiedler hat bereits erwähnt, dass wir in diesem Segment eine Weichenstellung in Richtung neue Wachstumsmärkte vollzogen haben. Es wurden erste Aufträge für das Schweißen von Batterien für Elektrofahrzeuge sowie einer Vielzahl von medizintechnischen Komponenten gewonnen. Mit einem verbesserten Umsatz werden wir auch die Profitabilität in der Business Unit wieder steigern.

4 Erstes Quartal 2023

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns einen Blick auf das erste Quartal 2023 werfen. Umsatz und Ergebnis lagen im Rahmen unserer Prognose und wie erwartet unter den Vorjahreswerten. Bei der Betrachtung einzelner Quartale spielt bei LPKF die – in der Regel von den Bedürfnissen unserer Kunden getriebene - Saisonalität unserer Auslieferungen oft eine wichtige Rolle. Außerdem haben wir letztes Jahr im ersten Quartal verzögerte Auslieferungen von Solarsystemen aus dem Vorjahr verbucht, so dass der Vergleich hier besonders ungünstig ausfällt. Der überproportionale, aber erwartete Rückgang des EBIT ist einerseits auf den geringeren Umsatz und andererseits auf den Produktmix des ersten Quartals zurückzuführen.

Die Auftragslage hingegen hat sich im ersten Quartal weiterhin sehr positiv entwickelt. Der Auftragseingang lag mit 39,6 Mio. EUR um 65 % über dem Vorjahr. Der Auftragsbestand erreichte 82,6 Mio. EUR, von denen ca. 67 Mio. EUR im laufenden Jahr zur Auslieferung anstehen. In allen Segmenten untermauert die gute Auftragslage gemeinsam mit der gut gefüllten Projektpipeline das angekündigte starke zweite Halbjahr.

Das außergewöhnlich hohen Umsätze zum Jahresende 2022 haben zu einer gestiegenen Kapitalbindung im Working Capital von 19,3 Mio. EUR Ende 2021 auf 26,0 Mio. EUR Ende letzten Jahres geführt. Höhere Kundenforderungen konnten wir durch erhaltene Anzahlungen und Verbesserungen in allen anderen Working Capital-Positionen zumindest teilweise kompensieren. Der Free Cashflow erreichte aufgrund des erhöhten Net Working Capitals zum Jahresende einen Wert von 0,3 Mio. EUR. LPKF weist zum 31.12.2022 eine Nettocashposition – also unser Bankguthaben abzüglich verbleibender Restschulden – von insgesamt 11,7 Mio. EUR auf und verfügt über eine Eigenkapitalquote von 68 %.

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

Gleichzeitig gibt es immer auch Herausforderungen und Risiken, die wir als Vorstand strategisch und operativ im Blick haben. So müssen wir aktuell davon ausgehen, dass wir weiterhin mit den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs, einem inflationären Umfeld, weltweit höheren Zinsen und einer möglichen Rezession umgehen müssen.

Wir haben uns auf anhaltende Probleme bei der Materialbeschaffung und Engpässe in der Logistik eingestellt und steuern hier 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 qualifizieren alternative Lieferanten und kaufen kritische Komponenten frühzeitig ein. Damit konnten wir unsere Lieferfähigkeit in weiten Teilen sicherstellen. Im Unternehmen stellen wir neben den Preisen für unsere Produkte auch unsere Kosten in allen Bereichen permanent auf den Prüfstand. Kostendisziplin, entschiedene und permanente Verbesserungen und gleichzeitig Fingerspitzengefühl sind für uns als Technologieunternehmen hierbei die Leitlinien. Insgesamt sehen wir uns auf Basis unserer Wettbewerbsposition und Dank der eingeleiteten Maßnahmen gut gerüstet.

5 Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren, Klaus Fiedler hat Ihnen unsere Erwartungen an die Entwicklungen im Kerngeschäft und an die neuen Wachstumsbereiche sowie unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr und das zweite Quartal erläutert.

Danach wollen wir im Kerngeschäft mittelfristig ein Umsatzwachstum im oberen einstelligen Prozentbereich erreichen. Durch die neuen Wachstumsfelder LIDE und ARRALYZE streben wir jährliche Umsatzbeiträge im niedrigen dreistelligen Millionenbereich an.

Für das Jahr 2023 erwarten wir einen Umsatz von 125 bis 140 Mio. EUR sowie ein EBIT von 3 % bis 7 %. In dieser Prognose sind Risiken aus dem aktuellen wirtschaftlichen und politischen Umfeld enthalten.

Für das zweite Quartal 2023 streben wir einen Umsatz von 25 bis 30 Mio. EUR und ein EBIT von -3 bis 1 Mio. EUR an. Damit befinden wir uns im Rahmen unserer Erwartungen für das erste Halbjahr 2023. Aufgrund der hohen Konzentration an Auslieferungen von Kundenprojekten insbesondere im Segment Solar wird der wesentliche Konzernumsatz und Ergebnisbeitrag im zweiten Halbjahr 2023 erwartet.

Wir stehen als Vorstand gemeinsam hinter diesen Aussagen und haben bereits wichtige Meilensteine erreicht. Den eingeschlagenen Wachstumskurs werden wir Schritt für Schritt weiter fortsetzen.

Wesentliche Erfolgsfaktoren für eine weitere Verbesserung unserer Profitabilität auf attraktive zweistellige EBIT-Margen sind die **Skalierbarkeit** unseres Geschäfts und die dafür erforderliche konzernweite Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse. Hier haben wir in den letzten Jahren deutliche Fortschritte erzielt und werden in den folgenden Jahren die Schlüsselprojekte auf unserer Roadmap abschliessen - eine Kernvoraussetzung für die Skalierung und die Steigerung unserer Profitabilität. Wir werden weiter in neue Geschäftsfelder investieren. Einen Schwerpunkt bildet dabei der Bereich Halbleiter und speziell die Anwendung Advanced Packaging. Klaus Fiedler hat Ihnen über unsere Zusammenarbeit mit einem Schlüsselkunden in diesem Bereich berichtet. Am Standort Garbsen werden wir in den nächsten 12-15 Monaten einen Reinraum zur Fertigung von Produktionsanlagen für das Advanced Packaging errichten und hierbei einen niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Betrag investieren.

6 Gewinnverwendung

Sehr geehrte Damen und Herren, vor diesem Hintergrund möchte ich Ihnen unseren Vorschlag zur Gewinnverwendung erläutern. Wir haben 2022 einen leicht positiven Free Cashflow von ca. 260 Tausend EUR erwirtschaftet. Dennoch wollen wir unsere vorhandenen finanziellen Mittel gezielt für die Entwicklung und die Kommerzialisierung unserer Zukunftstechnologien einsetzen. Für LPKF ist es sehr wichtig, so früh wie möglich mit neuen Technologien im Markt zu sein, denn dann können wir eine führende Position einnehmen. Aus diesem Grund schlagen wir Ihnen vor, für das Geschäftsjahr 2022 keine Dividende auszuschütten. Wir sind überzeugt, dass die Reinvestition unserer finanziellen Mittel zum jetzigen Zeitpunkt am besten geeignet ist, Wert für unsere

Aktionäre und auch für alle anderen Stakeholder von LPKF zu schaffen. Wir – Vorstand und Aufsichtsrat – bitten Sie um Zustimmung zu diesem Vorschlag.

7 ESG im Fokus: Verantwortung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir tragen Verantwortung.

Und mit WIR meine ich das Unternehmen LPKF in seiner Gesamtheit. Wir tragen Verantwortung für unsere Mitarbeiter, für die Umwelt und für nachfolgende Generationen. Als Technologieunternehmen setzen wir unser spezifisches Know-how nicht nur zur Steigerung unseres Unternehmenswerts ein, sondern tragen auch zum Wohle der Gesellschaft bei.

Hierbei sehen wir zwei wesentliche Aspekte: Zum einen: Was sind die Auswirkungen unserer Produkte? Zum anderen: Wie verhalten wir uns als Unternehmen, wie agieren wir? Diese beiden Punkte – **was** wir tun und **wie** wir es tun – sind heute wie in Zukunft Kernbestandteil unserer Unternehmensstrategie.

Wir sehen im täglichen Geschäft, dass wir mit unseren Produkten und Lösungen einen spürbaren Beitrag zu ressourcenschonender Produktion und zum Schutz der Umwelt leisten. Zum einen sparen unsere Kunden durch den Einsatz unserer präzisen Fertigungsverfahren Energie und Rohstoffe, zum anderen können sie mit unseren Technologien kleinere und damit weniger ressourcenintensive Produkte entwickeln.

Durch die hohe Präzision und Sauberkeit unserer Lösungen können wir zum Beispiel im medizinischen Bereich einen wesentlichen Beitrag leisten. Basierend auf unserer ARRALYZE-Technologie können Einzelanalysen schneller und effizienter durchgeführt werden und diese Technologie mittelfristig einer Vielzahl von Menschen zugänglich gemacht werden.

Unser Geschäftsbereich Solar entwickelt Lösungen, um Solarmodule billiger und effizienter zu machen und leistet damit unmittelbar einen Beitrag zum Klimaschutz.

Kommen wir nun zu dem „wie wir es tun“. Wir haben uns vorgenommen, unsere Produktion bis 2030 klimaneutral aufzustellen. 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-Fußabdruck und wollen diesen weiter senken. Auch in unserer Lieferkette stellen wir sicher, dass Nachhaltigkeitsstandards eingehalten werden und sich entlang der Lieferkette weiter etablieren.

Wir lassen uns an unseren Fortschritten messen: Seit 2021 sind z. B. die Reduzierung von CO₂-Emissionen und Nachhaltigkeit in der Lieferkette Bestandteil der Vorstandsvergütung. Seit 2022 ist das Erreichen dieser Kennzahlen auch relevanter Bestandteil der Vergütung von leitenden Angestellten. Denn nur gemeinsam können wir unsere ehrgeizigen Ziele erreichen.

Es freut uns sehr, dass sich unsere stetigen Initiativen und Bemühungen auch in unseren ESG-Ratings widerspiegeln. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir uns in wesentlichen Ratings verbessern und werden unseren eingeschlagenen Weg fortsetzen. Wir vergleichen uns auch in diesem Bereich regelmäßig mit anderen Unternehmen und können feststellen, dass wir uns beim Thema ESG durchgängig im vorderen Drittel ähnlicher Unternehmen oder besser wiederfinden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, als nachhaltig und verantwortungsvoll agierendes Unternehmen gewinnen wir nicht nur Investoren am Kapitalmarkt, sondern wir werden auch attraktiver für den Arbeitsmarkt. Junge Bewerber genauso wie erfahrene, langjährige Mitarbeiter suchen heute nicht nur nach einer angemessenen Bezahlung für ihre

Arbeitsleistung, sondern auch nach einer sinnstiftenden und gesellschaftlich wertvollen Aufgabe - und die können wir bei LPKF bieten.

Verantwortungsvolles Handeln ist und bleibt ein Grundprinzip unseres Unternehmens und Grundlage unseres Erfolgs, seit unserer Gründung im Jahr 1976. Wir sind entschlossen, weiterhin zukunftsweisende Spitzentechnologien zu entwickeln und verantwortungsvoll zu handeln. Davon profitiert die Gesellschaft ebenso wie unsere Aktionäre und Mitarbeiter. Wir danken allen, die dazu beitragen, unseren Weg in eine nachhaltigere Zukunft zu gestalten.

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

8 Dank und Abschluss

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte mich dem besonderen Dank von Klaus Fiedler an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anschließen. Auch ich danke unserem Aufsichtsrat, insbesondere der heute leider ausscheidenden Julia Kranenberg, unseren Betriebsräten an den Standorten und Ihnen, unseren Aktionären, von Herzen. Ich möchte mich auch bei Klaus Fiedler persönlich für die vertrauensvolle und konstruktive Teamarbeit im Vorstand bedanken. Ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich gebe zurück an Herrn Rotweiler.