

Rede des Vorstands – Hauptversammlung 2024

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

Inhalt

1	Begrüßung.....	1
2	Unsere Werte.....	2
3	Das Geschäftsjahr 2023 und Q1 2024.....	3
4	Entwicklung in den Segmenten.....	4
4.1	Development.....	4
4.2	Electronics	5
4.3	Solar.....	7
4.4	Welding	7
5	Ausblick	8
6	Dank	9
7	Finanzielle Entwicklung.....	10
8	Gewinnverwendung.....	13
9	Aktienkurs	14
10	ESG im Fokus: Verantwortung	14
11	Dank und Abschluss	15

1 Begrüßung

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

ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der LPKF Laser & Electronics SE. Für mich ist das die dritte Hauptversammlung, in der ich Ihnen als Vorstandsvorsitzender Bericht erstatten darf, und für uns alle ist es die erste Hauptversammlung an einem neuen Versammlungsort. Ich freue mich, dass Sie sich auf den Weg nach Garbsen gemacht haben.

Garbsen ist seit 33 Jahren der Hauptsitz von LPKF, und wir fühlen uns als global agierendes Unternehmen an diesem Standort gut positioniert. Insbesondere rekrutieren wir viele Mitarbeiter und Auszubildende aus Garbsen und Umgebung. Eine Hauptversammlung in der Aula einer

Schule abzuhalten ist möglicherweise ungewöhnlich, für uns jedoch aus mehreren Gründen schlüssig. Ein Gymnasium ist ein Ort der Bildung unserer Kinder und Jugendlichen, welche uns als High-Tech Unternehmen sehr am Herzen liegt und zu den wichtigsten Standortfaktoren in Deutschland gehört. Darüber hinaus ist Johannes Kepler, der Namensgeber dieses Gymnasiums, ein weltberühmter Astronom, Physiker und Mathematiker, ein Begründer der modernen Naturwissenschaften. Bereits im 17. Jahrhundert hat er die Optik zum Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen gemacht und damit – indirekt – den Weg für die Erfindung des Lasers bereitet.

Kommen wir von der Historie direkt zur Gegenwart. Ich möchte Ihnen zunächst über das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 und im Folgenden über das erste Quartal 2024 berichten.

2 Unsere Werte

Wir haben letztes Jahr das Leitbild für LPKF neu ausgerichtet und gemeinsam mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unsere wichtigsten Unternehmenswerte definiert. Dabei haben sich drei Begriffe herauskristallisiert: Pionierarbeit, Partnerschaft und Performance. Ich finde, dass diese drei Werte LPKF hervorragend beschreiben und unseren Markenkern auf den Punkt bringen.

Seit Firmengründung 1976 ist LPKF eine Ideenschmiede, ein Innovator, ein Pionier, der sich mit intelligenten Lösungen in neue Märkte und Anwendungsfelder vorwagt. Mit Mut und Ausdauer haben wir es als deutscher Mittelständler geschafft, große internationale Technologiefirmen als Kunden zu gewinnen. Das ist uns gelungen, weil wir ihnen einzigartige Lösungen bieten, die diesen Kunden einen echten Wettbewerbsvorteil liefern. Zu dieser Pionierarbeit gehören mitunter lange Entwicklungsphasen, die am Ende zu einer disruptiven Veränderung von Produktionsprozessen beim Kunden führen. Dazu später mehr!

Erfolgreich ist unsere Pionierarbeit nur dann, wenn wir den Kunden messbare Vorteile bringen, und hier kommt die Performance ins Spiel: mehr Qualität, mehr Geschwindigkeit, mehr Effizienz und hohe Verlässlichkeit sind gefordert. Das müssen wir liefern, dieses Ziel steht bei LPKF am Anfang jeder neuen Entwicklung.

Performance und Pioniergeist sind essenziell für unseren Erfolg. Aber auch der dritte Wert, Partnerschaft, spielt eine wichtige Rolle. Wir sind ein verlässlicher Partner für unsere Kunden und Lieferanten und wollen das auch in Zukunft sein. Wir wollen ihnen auf Augenhöhe begegnen und langfristig erfolgreich mit ihnen arbeiten. Und das gilt auch für unsere Beziehungen zu allen anderen Stakeholdern, wie z. B. den Kommunen, in denen wir Standorte haben, unseren Investoren und Banken und natürlich zu unseren Mitarbeitern.

Sehr geehrte Damen und Herren, wie Sie der Presse entnommen haben, werde ich LPKF als CEO noch mindestens bis Dezember 2028 erhalten bleiben. Ich freue mich sehr über das Vertrauen des Aufsichtsrats in meine Person. Ich selbst habe mich bewusst für die Vertragsverlängerung entschieden, weil ich persönlich großes Vertrauen in das Potenzial dieses Unternehmens habe.

Ich bin davon überzeugt, dass der Innovationsgeist von Unternehmen wie LPKF ein entscheidender Faktor für die Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Europa ist.

Ich sehe bei LPKF nicht nur großartige Produkte und Technologien, sondern zusätzlich eine außerordentliche Chance, die sich aus der Skalierbarkeit unseres Geschäfts ergibt. Diesen Faktor haben wir in den letzten Jahren stark in den Vordergrund gestellt. Wir können in jedem Segment profitabler werden, wenn es uns gelingt, strategische Wachstumsmärkte zu adressieren und zu erobern. Deshalb fokussieren wir uns auf Märkte wie Photovoltaik, Halbleiter, Display, Life Science und E-Mobilität. Wir konzentrieren uns in jedem Segment auf die Produkte, die uns ein weites Anwendungsfeld erschließen. Die Devise lautet klar: weg vom Sondermaschinenbau für die Nische, hin zu flexiblen und modularisierten Lösungen für Volumenmärkte.

Und es gibt einen weiteren Faktor, der mich dazu bewogen hat, meinen Vertrag zu verlängern. Es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind das wichtigste Kapital von LPKF, denn sie prägen den Innovationsgeist, den unternehmerischen Mut und den Teamgeist im Unternehmen. Und das gilt natürlich nicht nur für Garbsen, sondern auch für alle anderen Standorte von LPKF in Asien, Europa und den USA. Es macht großen Spaß, mit diesen Menschen zusammenzuarbeiten, und ihre Motivation ist ein entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg.

Im letzten Jahr haben wir in Garbsen ein Vertretertreffen mit 140 internen und externen Teilnehmern aus aller Welt abgehalten und unsere Vertreter über neue Produkte und Prozesse informiert und geschult. Bei diesen Zusammenkünften spürt man die Begeisterung aller Beteiligten für unsere Produkte, für die neuen Features und Verbesserungen, die wir unseren Kunden anbieten können.

Im April dieses Jahres haben wir ca. 50 Führungskräfte aus verschiedenen Standorten in der Nähe von Garbsen versammelt und gemeinsam über neue Führungsgrundsätze diskutiert. Im Mittelpunkt standen dabei Antriebsfaktoren wie Unternehmergeist, Eigenverantwortung und Freiraum für Innovation. Wir arbeiten jetzt daran, diese Führungswerte global im Unternehmen zu verankern.

3 Das Geschäftsjahr 2023 und Q1 2024

Ich möchte jetzt kurz die allgemeine Geschäftsentwicklung im Jahr 2023 und auch im ersten Quartal 2024 skizzieren und dabei besonders auf unsere Fortschritte im Kerngeschäft und bei den neuen Technologien eingehen. Im Anschluss wird Christian Witt als Finanzvorstand die Kennzahlen näher erläutern.

Wie bereits im Geschäftsbericht erläutert, ist es uns nicht gelungen, die Ziele für das Jahr 2023 zu erreichen. Der Umsatz lag mit 124,3 Mio. EUR nur knapp über dem Vorjahresumsatz von 123,7 Mio. EUR. Ein wesentlicher Grund für die schwache Umsatzentwicklung waren Verzögerungen in der Projekt- und Auftragsabwicklung. Das schwache Umsatzwachstum wiederum war die wesentliche Ursache für das Ergebnis, das mit 3,7 Mio. EUR ebenfalls unter unseren und sicherlich auch Ihren Erwartungen lag.

Der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2023 lag mit 120,2 Mio. EUR um 3,3 % unter dem Vorjahr, und der Auftragsbestand sank von 63,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 58,9 Mio. EUR. Beim Auftragseingang fehlt uns hier ein großer Solarauftrag, der für das Jahr 2023 geplant war, aber erst im ersten Quartal 2024 eingegangen ist. Wichtig ist, dass der Auftrag mit einem Volumen von 15 Mio. EUR jetzt vorliegt und planmäßig abgearbeitet wird.

Sehr geehrte Damen und Herren, als CEO möchte ich mit Ihnen heute nicht nur über Zahlen, sondern auch über unsere strategische Entwicklung sprechen.

2023 haben wir einen strategisch wichtigen und streng vertraulichen Großauftrag aus dem Halbleitermarkt erhalten. Darüber hinaus haben verschiedene führende Halbleiterhersteller die Umstellung von Silizium auf Glas bei der Produktion von Hochleistungschips angekündigt, was aktuell zu einer signifikanten Steigerung der Kundenanfragen führt.

Weiterhin haben wir 2023 ein vielversprechendes neues Produkt für die Zellanalyse zur Marktreife gebracht und Anfang dieses Jahres im Biotech-Markt gelauncht. Im Kerngeschäft haben wir unsere Marktdurchdringung für das hochpräzise Trennen von Leiterplatten stark gesteigert.

Ich kann Ihnen versichern, dass wir in diesem Jahr sehr aktiv an unseren Fokusthemen gearbeitet haben und in mehreren Bereichen wichtige Fortschritte erzielt haben. Ich werde Ihnen im Folgenden erläutern, wie wir unsere Technologieführerschaft insbesondere im Halbleitermarkt ausgebaut haben und wie wir die Kommerzialisierung unserer Produkte in wichtigen Märkten vorangebracht haben.

4 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 und Biotechnologie eingehen.

4.1 Development

Das Segment Development entwickelt und verkauft seit unserer Firmengründung im Jahr 1976 Systeme 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.

Dieser Bereich hat im Gesamtjahr 2023 wieder einmal gut performt. Mit unserem Produktangebot haben wir die Bedürfnisse unserer Kunden in aller Welt getroffen und wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Marktführerschaft weiter auszubauen. Wir sind mit der konstanten und sehr soliden Geschäftsentwicklung in diesem Segment zufrieden und werden den profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Dabei hilft uns ein Trend zu stärkerer Autonomie bei der Leiterplattenentwicklung, der auch auf die wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten der letzten

Jahre zurückzuführen ist. Viele Kunden wollen bei der Entwicklung ihrer elektronischen Geräte noch unabhängiger und flexibler sein. Das ist gut für LPKF!

Mit der Entwicklung und Gründung von ARRALYZE als eigenständigem Geschäftsbereich innerhalb des Segments Development haben wir unseren Pioniergeist einmal mehr unter Beweis gestellt. Der Cell-Shepherd® wurde entwickelt, um auf die wachsende Nachfrage nach Technologien zu reagieren, die in der Lage sind, kleine und große Zellpopulationen auf Einzelzellebene zu untersuchen und Zielzellen zu isolieren. Die Systeme arbeiten mit Glasarrays, die mittels unserer LIDE-Technologie hergestellt werden. ARRALYZE gehört zu unseren strategischen Wachstumsinitiativen.

Warum ist ein Biotechnologieprodukt für LPKF so interessant? Der Markt für Life Sciences wächst rasant und umfasst eine breite Palette von Branchen wie Pharma, Medizintechnik, Diagnostik, Forschung und Entwicklung sowie Agrochemie. Ein entscheidender Faktor für dieses Wachstum ist die steigende Nachfrage nach Gesundheitsversorgung aufgrund des demografischen Wandels. Durch die Einführung von Technologien wie künstlicher Intelligenz, Genomik und Digitalisierung ergeben sich neue Möglichkeiten zur Verbesserung von Diagnostik und Therapie. Insbesondere im Bereich der Krebstherapien und personalisierten Medizin besteht ein hoher Bedarf an Forschung und Entwicklung. Hier kann ARRALYZE einen wertvollen Beitrag leisten.

Am 5. Februar 2024 haben wir die kommerzielle Verfügbarkeit des Cell-Shepherd® auf der SLAS International Conference in Boston bekanntgegeben. Das Marktinteresse entspricht unseren Erwartungen und wir rechnen mit signifikanten Umsatzbeiträgen in den kommenden Geschäftsjahren.

4.2 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 oder Automobilzulieferer.

Im Geschäftsjahr 2023 ist der Umsatz im Segment Electronics um 3,8 % auf 32,7 Mio. EUR gestiegen. Im Segment Electronics hat sich insbesondere unser Geschäft mit Lasersystemen zum Trennen von Leiterplatten in 2023 sehr positiv entwickelt. Dabei hat die Einführung unserer Tensor-Technologie eine wesentliche Rolle gespielt. Der Tensor ist eine auf Basis von LIDE entwickelte Technologie, mit der wir unsere Schneidsysteme deutlich schneller machen konnten. Das hat einen spürbaren Effekt auf den Kundennutzen und gibt uns einen Wettbewerbsvorteil im Depaneling-Markt. Wir haben in diesem Bereich für das Jahr 2023 unsere Ziele erreicht und erwarten auch zukünftig ein wachsendes Geschäft.

Kommen wir zu einem Thema, mit dem wir uns seit einigen Jahren sehr intensiv beschäftigen und mit dem auch unsere Aktionäre - zu Recht - viele Hoffnungen verbinden. Es geht um Laser Induced Deep Etching, kurz LIDE. Mit diesem patentierten Verfahren ist es möglich, dünnes Glas schnell, präzise und ohne Beschädigungen wie Mikrorisse zu bearbeiten. Damit ist LIDE eine Grundlagentechnologie für viele Bereiche der Mikrosystemtechnik wie z. B. das Advanced Packaging.

Die LIDE-Technologie gehört zu unseren strategischen Wachstumsinitiativen und spielt für die geplante Entwicklung unseres Unternehmens eine wichtige Rolle.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir haben uns seit einigen Jahren darauf vorbereitet, dass das eintritt, was jetzt eingetreten ist.

Die Miniaturisierung von Halbleitern stößt an ihre physikalischen Grenzen. Halbleiterproduzenten stehen unter großem Druck und müssen neue Wege finden, um die Leistung ihrer Produkte weiter zu verbessern. Die Anforderungen von Technologien wie der generativen KI sind immens und steigen weiter. Mehrere große Halbleiterhersteller haben öffentlich einen Paradigmenwechsel angekündigt: Sie werden anstelle von Silizium Glas als Trägermaterial für Advanced Packaging einsetzen. Das hat die gesamte Halbleiter-Branche in Bewegung versetzt - sehr zur Freude von LPKF.

Das Advanced Packaging ist heute eine strategisch wichtige Disziplin in der Chip-Herstellung. Es ermöglicht den Chiparchitekten, hochintegrierte Chips enger miteinander zu verbinden. Mit Glassubstraten anstelle von organischen oder Silizium-Substraten können noch mehr Chips in ein System gepackt werden. Die Chips werden dadurch schneller, nehmen weniger Platz ein und verbrauchen weniger Strom. Der Gedanke, Glas als Substratmaterial einzusetzen, ist nicht neu. Bislang war es aber faktisch unmöglich, es in einer Qualität zu verarbeiten, die den hohen Anforderungen der Branche gerecht wird. Wir haben dieses Problem schon seit Jahren gesehen, und unser LIDE-Prozess bietet exakt die Lösung dafür. Mit LIDE können wir Glassubstrate von 100µm bis zu 1,1mm schnell, präzise und ohne Beschädigungen bearbeiten.

LPKF hat nicht nur die Lösung für diese disruptive Transformation in der Chipherstellung, sondern wir haben einen Prozess, der einen sehr hohen Reifegrad erreicht hat und sich bereits in der Massenproduktion bewährt hat. Wir können also mit Gewissheit sagen, dass wir die hohen Anforderungen der Halbleiterindustrie erfüllen können. Die meisten Branchenexperten gehen davon aus, dass sich der Wandel von Silizium zu Glas in der Halbleiterindustrie in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts vollziehen wird. Wir sehen bereits jetzt eine spürbar wachsende Kundennachfrage und haben deshalb unsere Produktionskapazitäten für LIDE in Garbsen erweitert.

In unserer Vitron Foundry am Standort Garbsen, die sie hier im Bild sehen, produzieren wir mit der LIDE-Technologie Muster und Kleinserien für verschiedene Kunden. 2023 haben wir weiter Kleinserien für Kunden produziert und den Umsatz leicht gesteigert. Er liegt weiterhin im niedrigen einstelligen Millionenbereich. Eine wichtige Rolle spielt die Foundry auch bei der Unterstützung der Kunden, die die LIDE-Technologie in ihre Fertigung integrieren. Mit unserer Dienstleistung beschleunigen wir die Entwicklung beim Kunden. 2023 haben wir eine weitere

Technologie zum Ätzen übernommen und unser Prozessportfolio erweitert, so dass wir jetzt in der Lage sind, mehr Kundenanforderungen bedienen zu können.

Ich möchte Ihnen über einen weiteren Bereich im Segment Electronics berichten, der sozusagen mit LIDE verwandt ist und gleichermaßen den Halbleitermarkt adressiert. Im Januar 2023 haben wir 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. Die hier eingesetzte Technologie basiert auf Kompetenzen, die wir im Bereich LIDE aufgebaut haben und stellt ein weiteres wichtiges Element in der Verankerung von LPKF im Halbleitermarkt dar.

4.3 Solar

Im Segment Solar entwickeln und fertigen wir Systeme, die große Glassubstrate schnell und präzise bearbeiten. Im Bereich der Dünnschichtsolartechnologie sind wir seit vielen Jahren Technologie- und Marktführer. Unsere Solar Scribe erzeugen präzise Strukturen auf großen Solar-Modulen und erhöhen damit den Wirkungsgrad der Solarzellen signifikant. Damit steigern unsere Kunden die Effizienz in ihrer Produktion, senken die Stückkosten und erhalten einen klaren Wettbewerbsvorteil. Auch bei der Entwicklung und Fertigung von Verfahren für die Bearbeitung neuer Halbleiter wie Perowskiten haben wir eine führende Rolle eingenommen.

Aufgrund der weltweit steigenden Nachfrage nach regenerativen Energien wächst unser Solargeschäft kontinuierlich. Wir sehen allerdings auch einen zunehmenden Wettbewerb, was aufgrund der Marktdynamik nicht überraschend ist. Wir arbeiten erfolgreich mit einer breiten Basis internationaler Kunden zusammen und werden alles daransetzen, unsere führende Marktposition nicht nur zu verteidigen, sondern weiter auszubauen. Der im März 2024 veröffentlichte Großauftrag mit einem Volumen von über 15 Mio. EUR bestätigt die positive Entwicklung.

Warum ist der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 nur um knapp 3 % gewachsen? Auf der operativen Seite haben wir 2023 nicht unser volles Potenzial abrufen können. Wir haben gleichzeitig mehrere neue Technologien eingeführt und brauchten dafür Ressourcen, die dann an anderer Stelle fehlten. Das führte zu Verzögerungen bei Nachfolgeprojekten und verspäteten Auslieferungen. Wir sehen hier deutliches Verbesserungspotenzial und haben eine grundlegende Überarbeitung unserer Prozesse angestoßen. Wir werden sicherstellen, dass wir die positive Marktdynamik in diesem Segment mitnehmen und in Umsatz- und Ergebniswachstum abbilden können.

4.4 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.

Im Segment Welding lag die Geschäftsentwicklung 2023 mit einem Umsatzrückgang von 9,8 % deutlich unter unseren Erwartungen. Kunden aus dem Automobilmarkt haben Investitionen zurückgehalten und einige wichtige Medizintechnikkunden haben Aufträge verzögert. Darüber hinaus mussten wir unsere organisatorische Aufstellung im Vertrieb in einzelnen Regionen verändern, um einer verschärften Wettbewerbssituation zu begegnen. Trotz der genannten Herausforderungen sehen wir, dass die Megatrends, die das Laserstrahlkunststoffschweißen vorantreiben, intakt sind. Lassen Sie mich Ihnen dafür einige konkrete Beispiele nennen:

- die Elektrifizierung der Fahrzeugtechnik schreitet unaufhaltsam voran, hier entsteht ein sehr hoher Bedarf an dichten, partikelfreien und haltbaren Kunststoffverbindungen, die den extrem hohen Anforderungen der modernen Automobilindustrie genügen müssen.
- Auch im medizinischen Bereich und bei Consumer Electronics werden Klebeverbindungen zunehmend kritisch gesehen, weil sie die Qualitätsanforderungen nicht erfüllen und als umweltschädlich eingestuft werden.
- Und last but not least ist auch die Energie-Effizienz ein wichtiges Argument, um andere Schweißverfahren durch Lasertechnologie abzulösen.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir haben 2023 wichtige Kooperationen mit Kunden aus zukunftsweisenden Märkten gestartet. Dazu gehören z. B. die Bereiche eMobility, Battery Packs und Medizintechnik. Wir werden alles daransetzen, um in diesen Märkten weiter Fuß zu fassen und unsere Kundenbasis zu verbreitern.

5 Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir können mit unserer finanziellen Performance im vergangenen Jahr nicht zufrieden sein, das habe ich bereits deutlich gemacht. Dennoch bin ich davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind. LPKF ist jetzt in der Lage, in allen strategischen Wachstumsbereichen marktreife Produkte anzubieten.

Und ich möchte betonen, dass wir unser Ziel, die Profitabilität im Konzern mittelfristig auf eine (für ein High-Tech Unternehmen angemessene) attraktive zweistellige EBIT-Marge zu steigern, nicht aus den Augen verloren haben. LPKF ist vielen strategisch wichtigen Bereichen vorangekommen und wir wollen, dass sich das auch in den Zahlen und im Aktienkurs widerspiegelt.

Wir haben unser Kerngeschäft konsequent auf Wachstumsmärkte und die Produktroadmap klar auf den Kundennutzen ausgerichtet. Damit können wir im Kerngeschäft mittelfristig ein Umsatzwachstum im oberen einstelligen Prozentbereich erreichen.

Parallel dazu haben wir viel Zeit und Mittel investiert, um innovative Technologien voranzutreiben. Durch die mit den neuen Geschäftsinitiativen adressierten Märkte Halbleiter, Display und Biotechnologie streben wir mittelfristig jährliche Umsatzbeiträge im niedrigen dreistelligen Millionenbereich an. An dieser Erwartung hat sich nichts geändert, wir halten daran fest.

Gleichzeitig wollen wir die Skalierbarkeit und die Nutzung konzernweiter Synergien verbessern. Wir arbeiten intensiv daran, die „modulare Produktion“ voranzutreiben und den „Design-for-Manufacturing-Ansatz“ zu standardisieren, wobei das Segment Solar die Rolle des Vorreiters einnimmt. Diese Maßnahmen werden wir auch auf andere Bereiche übertragen und ich gehe fest davon aus, dass sie uns bereits im laufenden Geschäftsjahr spürbare operative Verbesserungen bringen werden.

Nach zweieinhalb Jahren bei LPKF kann ich sagen: Wir haben hervorragende, zukunftsweisende Produkte, aber wir sind nicht die Nr. 1, wenn es um Prozesse und „Operations“ geht. Hier müssen wir besser werden und dabei werden wir professionelle externe Beratung in Anspruch nehmen.

6 Dank

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen im Namen des Vorstands für Ihr Vertrauen, Ihre Ausdauer und Ihre Geduld 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.

Wie bereits anfangs erwähnt, sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an allen Standorten bei LPKF außergewöhnlich engagiert. Sie 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. 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.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich begrüße Sie ebenfalls sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung hier in Garbsen. Klaus Fiedler hat die Geschäftsentwicklung 2023 bereits grob skizziert. Ich möchte Ihnen aus Sicht des Finanzvorstands näher erläutern, wie sich die dargelegte Performance von LPKF in den Finanzkennzahlen widerspiegelt und wo wir unsere Handlungsschwerpunkte sehen.

7 Finanzielle Entwicklung

2023 war kein einfaches Geschäftsjahr für LPKF, und wir können unter dem Strich mit unserer Performance – insbesondere, wenn wir auf die Zahlen schauen - nicht zufrieden sein. Der Umsatz lag mit 124,3 Mio. EUR nur knapp über dem Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) erreichte 3,7 Mio. EUR, das entspricht einer EBIT-Marge von 3 % und liegt damit deutlich unter unserem eigenen Anspruch. Die dem Kapitalmarkt gegebene Guidance haben wir im Umsatz knapp verfehlt, im Ergebnis konnten wir sie durch entsprechende Sparmaßnahmen trotzdem erreichen.

Das operative Ergebnis wurde 2023 durch außerordentliche Effekte belastet. Die sogenannten Sondereffekte summierten sich auf insgesamt 0,7 Mio. EUR. Dazu zählen zum einen Abfindungskosten, die im Geschäftsjahr 2023 für strategische Personalentscheidungen notwendig waren, hinzu kamen Wertveränderungen der 2023 ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen. Das um diese Sondereffekte bereinigte EBIT lag bei 4,4 Mio. EUR, die bereinigte EBIT-Marge lag somit bei 3,5 %. Wir sind davon überzeugt, dass das bereinigte EBIT ein guter Indikator für den operativen Ertrag unseres Unternehmens ist und werden diese Kennzahl auch in Zukunft kontinuierlich berichten.

Warum hat sich unsere Profitabilität im Geschäftsjahr 2023 verschlechtert? Die Antwort liegt auf der Hand: Weil wir das geplante Umsatzwachstum nicht erreicht haben. Und leider konnten wir die Auswirkungen des niedrigeren Umsatzwachstums nicht vollständig durch Sparmaßnahmen kompensieren. Um uns für die Zukunft gut aufzustellen, haben wir Kapazitäten für unsere neue Produktlinie ARRALYZE aufgebaut. Hinzu kamen gestiegene Kosten für Personal und bezogene Leistungen, die wir im Ergebnis sehr deutlich gespürt haben. Ich werde später auf die Maßnahmen zur Verbesserung der Situation eingehen, möchte aber zunächst weiter die Kennzahlen aus 2023 erläutern.

Der negative Free Cashflow von -11,1 Mio. EUR resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg des Net Working Capitals von 26,0 Mio. EUR auf 40,0 Mio. EUR im Jahresverlauf. Hier haben wir im Segment Solar deutlich erhöhte Forderungen sowie Bestände. Die Gründe liegen zum einen in operativen Herausforderungen und Projektverzögerungen in diesem Segment. Zum anderen haben saisonale Faktoren eine Rolle gespielt, wie z. B. der Rekordumsatz im vierten Quartal 2023 und Vorproduktion für das erste Halbjahr 2024.

Ich kann Ihnen versichern, dass wir hier nicht tatenlos zusehen. Cash und Working Capital Management haben für mich als CFO und für uns alle eine sehr hohe Priorität. Tatsächlich haben

wir 2023 in anderen Segmenten sehr erfolgreich Bestände reduziert und als Gegenmaßnahme kurzfristig Lieferantenverbindlichkeiten erhöht. Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr deutliche Verbesserungen, die sich aus Fortschritten in unserer operativen Performance insbesondere im Bereich Solar und im Working Capital Management ergeben werden. Ein Blick auf das Jahr 2019 zeigt, dass wir das können: 2019 hatten wir ein weniger als halb so hohes Working Capital wie in 2023 – bei florierendem Geschäft und nahezu fehlerfreier operativer Performance.

Ich bin davon überzeugt, dass wir das auch in Zukunft wieder erreichen können, und dann werden unsere Finanzkennzahlen das auch entsprechend widerspiegeln.

Unsere Finanzlage ist trotzdem weiterhin sehr solide: Mit einer hohen Eigenkapitalquote von 64 %, einer nahezu ausgeglichenen Netto-Cash-Position zum 31.12.2023 und Kreditlinien von insgesamt 40 Mio. EUR, die wir in 2023 auf neue Beine gestellt haben, können wir unsere Vermögens- und Finanzlage weiterhin als sehr solide bezeichnen und Investitionen aus eigenen Mitteln realisieren.

Schauen wir auf die Profitabilität der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2023.

Das Segment Development lag mit einem Umsatz in Höhe von 29,0 Mio. EUR um 2,8 % über dem Vorjahr und setzt damit das solide Wachstum fort. Das Ergebnis wurde von dem bereits erwähnten, gezielten Kapazitätsaufbau für Arrayanalyse belastet, dem in 2023 entgegen unserer Planung noch kein Umsatz gegenüberstand.

Im Segment Electronics haben wir den Umsatz 2023 lediglich um 3,8 % auf 32,7 Mio. EUR gesteigert. Das Ergebnis lag mit – 2,5 Mio. EUR noch unter dem Vorjahr. Hier hat sich insbesondere das Geschäft mit Systemen zum Trennen von Leiterplatten positiv entwickelt, während das Stencil-Geschäft hinter den Erwartungen zurückblieb. Wir investieren fortwährend in die Weiterentwicklung und Kommerzialisierung unserer LIDE-Technologie, insbesondere im Bereich Halbleiter.

Die schwache Umsatzentwicklung im Segment Welding hat auch das Ergebnis belastet. Der Umsatz ging um 9,8 % zurück, das Ergebnis lag bei – 1 Mio. EUR. Klaus Fiedler hat die Gründe bereits erläutert. Wir werden alles daransetzen, Umsatz und Ergebnis in diesem Segment wieder zu steigern.

Das bedeutet unter dem Strich: Wir konnten in keinem der Segmente unsere Umsatzziele am Markt erreichen - aber wir investieren weiter in Zukunftstechnologien. Mit einem fehlenden Umsatz von insgesamt 16 Mio. EUR im Vergleich zum Plan konnten Fixkosteneinsparungen von über 6 Mio. EUR den negativen Ergebniseffekt zwar stark dämpfen, jedoch nicht vollständig ausgleichen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns einen Blick auf das erste Quartal 2024 werfen. Wir haben mit einem Umsatz von 25,4 Mio. EUR und einem bereinigten EBIT von - 4,3 Mio. EUR unsere Prognose für diesen Zeitraum getroffen. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Umsatz um 26 % gestiegen. Das EBIT lag mit -4,4 Mio. EUR um 34 % über dem Vorjahr.

Der Auftragseingang lag nach drei Monaten mit 33,2 Mio. EUR unter dem Vorjahr und auch unter unseren Erwartungen. Wir haben trotz einer soliden Nachfrage Verzögerungen bei Kundenprojekten gesehen, die dazu geführt haben, dass einige Aufträge nicht wie geplant bereits im ersten Quartal verbucht werden konnten. Der Auftragsbestand fiel von 82,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 67,3 Mio. EUR.

Wie Klaus Fiedler bereits erläutert hat, ist unsere Projektpipeline weiterhin sehr gut gefüllt, das Ergebnis des laufenden Jahres wird im Wesentlichen daran hängen aus diesen Projekten im laufenden Jahr Aufträge und Umsatz zu generieren - dazu wir sind fest entschlossen.

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.

Mittelfristig wollen wir dabei im Kerngeschäft 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 2024 erwarten wir einen Umsatz von 130 bis 140 Mio. EUR sowie eine bereinigte EBIT-Marge von 4 % bis 8 %. Für das zweite Quartal 2024 streben wir einen Umsatz von 28 bis 33 Mio. EUR und ein bereinigtes EBIT von -3 bis 2 Mio. EUR an.

Wie Klaus Fiedler berichtet hat, werden wir im laufenden Jahr die strukturellen Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz und Fixkostenbasis auch mit externer Unterstützung verstärkt fortsetzen. Wir wissen, dass wir in den operativen Bereichen besser werden können und müssen. Manches haben wir umgesetzt oder begonnen. Lassen Sie mich Ihnen konkrete Beispiele geben:

- LPKF entwickelt seit vielen Jahren eigene Laserquellen. Unsere Kernkompetenz liegt aber in der **Anwendungen** der Lasertechnologie. Die Laserquelle selbst ist immer mehr zum austauschbaren Vorprodukt geworden – daher haben wir uns entschieden, keine neuen eigenen Laserquellen mehr zu entwickeln und mittelfristig alle Laserquellen von externen Lieferanten zu beziehen. Die Umsetzung ist im zweiten Quartal 2024 erfolgt.
- Im Bereich Solar haben wir u.a. mit der Modularisierung unserer Produktpalette begonnen – eine wesentliche Voraussetzung, um skalieren zu können und gleichzeitig die operative Performance der Organisation sicherzustellen. Das Projekt wurde im ersten Quartal 2024 gestartet und wird derzeit bis voraussichtlich Ende des dritten Quartals umgesetzt.

Das sind zwei Beispiele für strukturelle Maßnahmen, um unsere operative Performance zu verbessern. Wir wollen und müssen weitere strukturelle Themen angehen, um Kosten zu senken und die vorhandene Skalierbarkeit unseres Geschäfts besser zu nutzen. Das ist die Voraussetzung für Wachstum und Profitabilität.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat haben Klaus Fiedler und ich geeignete externe Berater ausgewählt und stehen kurz vor einem Vertragsabschluss. Wir sind davon überzeugt, dass der Blick

eines externen Profis, der über weitreichende Erfahrung in diesen Bereichen mit anderen, ähnlichen Unternehmen verfügt, uns einen großen Mehrwert bringen wird.

Ein weiterer Punkt, in dem wir 2023 Fortschritte machen konnten, ist die konzernweite Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse. Das war ein großes Stück harte Arbeit, für die ich allen Beteiligten an dieser Stelle nochmals ausdrücklich danken möchte. Wir haben globale digitale Tools für mehr Transparenz, sowie Maßnahmen zur Stärkung der IT-Sicherheit umgesetzt. Dies werden wir fortsetzen, um die Effizienz unserer Organisation weiter zu stärken.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich glaube ich habe sehr deutlich gemacht, dass wir Verbesserungspotenzial bei Effizienz und Kosten kurz- und mittelfristig realisieren wollen. Auf der anderen Seite stehen unsere herausragenden Potenziale im Markt, die es jetzt umzusetzen gilt.

Als hoch-innovatives Unternehmen ist LPKF im Industrievergleich kurzfristig weniger anfällig für Konjunkturschwankungen. Das sehen wir auch ganz konkret bei unseren Gesprächen im Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer.

An erster Stelle stehen aber die herausragenden Marktchancen in unseren neuen Geschäftsfeldern, in die wir bewusst weiter investieren.

Einen Schwerpunkt bildet dabei der Bereich Halbleiter und speziell die Anwendung Advanced Packaging. Die großen Halbleiterhersteller haben jetzt öffentlich eine Transformation der Branche angekündigt. LPKF wird dabei eine entscheidende Rolle spielen. Wir sehen das – anders als noch vor 1, 2 oder 3 Jahren - sehr konkret an den von Klaus Fiedler angesprochenen Veränderungen im Bereich der Halbleiterbranche, die sich jetzt immer stärker konkret materialisieren.

8 Gewinnverwendung

Sehr geehrte Damen und Herren, vor dem Hintergrund der Geschäftsentwicklung 2023 möchte ich Ihnen unseren Vorschlag zur Gewinnverwendung erläutern. Unsere Dividendenpolitik sieht grundsätzlich vor, 30 – 50 % des Free Cashflow als Dividende auszuschütten, wobei die aktuelle Unternehmenssituation, konjunkturelle Entwicklungen sowie mögliche Investitionen, Akquisitionen oder Veräußerung von Vermögensgegenständen zu Abweichungen von diesem Grundsatz führen können.

Wir haben 2023 einen negativen Free Cashflow von -11,1 Mio. EUR zu verzeichnen. Wie bereits erläutert, ist unsere finanzielle Situation mit einer hohen Eigenkapitalquote und ausreichend freien Kreditlinien weiterhin sehr solide. Leider haben wir aber im Geschäftsjahr 2023 keine ausreichende Grundlage für die Zahlung einer Dividende an unsere Aktionäre erwirtschaftet. Wir haben auch 2023 wieder 13 % unseres Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investiert. Arralyze ist dafür ein gutes Beispiel.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir schlagen Ihnen daher vor, für das Geschäftsjahr 2023 keine Dividende auszuschütten. Wir halten aber an unserer Dividendenpolitik fest und hoffen,

sehr bald wieder in der Lage zu sein, unseren Aktionären eine Ausschüttung aus einer profitablen Geschäftsentwicklung vorzuschlagen.

9 Aktienkurs

Als CFO verfolge ich den Kursverlauf unserer Aktie aufmerksam, und auch im Geschäftsjahr 2023 war das unter dem Strich für Sie und uns alle leider eine enttäuschende Angelegenheit. Tatsächlich ist die Aktie am 2. Januar 2023 mit 9,94 EUR in das Jahr gestartet und am 29. Dezember mit 9,95 aus dem Handel gegangen.

Im gleichen Zeitraum ist der TecDAX um 14,3 und der SDAX um 17,1 % gestiegen.

Unser Aktienkurs wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst, dazu gehören globale Marktrends und Branchenentwicklungen und – in erster Linie – die Performance des Unternehmens.

Im Jahr 2023 hatten wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt: Wir wollten in allen Bereichen insgesamt, und insbesondere mit unseren innovativen Technologien LIDE und Arralyze, stärker wachsen. Wie schon dargelegt, haben wir diese Ziele nicht erreicht, und der Aktienkurs spiegelt diese Enttäuschung wider.

Dennoch sind wir überzeugt, dass der Grund für das schwache Wachstum nicht darin liegt, dass unsere Technologien nicht gut sind. Vielmehr benötigt es manchmal leider mehr Zeit und Ausdauer, um z.B. eine grundlegend neue Methode zur Glasbearbeitung wie LIDE zu einem neuen Standardverfahren in etablierten Märkten zu machen. Im Halbleitermarkt können wir jetzt genau diese Veränderungen beobachten, die wir schon seit längerem erwartet haben.

Beim Blick auf unsere offizielle Vergleichsgruppe meist kleinerer oder mittelgroßer Technologiewerten fällt auf, dass viele dieser Werte sich im entsprechenden Zeitraum verhalten entwickelt haben, zwei Unternehmen klar besser und drei klar schlechter als LPKF. Viele Unternehmen waren weiterhin von Inflation, Lieferkettenschwierigkeiten, Energiekrise und Unsicherheiten betroffen. Insbesondere die steigenden Preise sowohl für Material als auch für Löhne waren deutlich spürbar.

Sehr geehrte Damen und Herren, makroökonomische Faktoren können wir nicht beeinflussen. Wohl aber unsere Geschäftsentwicklung. Und deshalb bin ich zuversichtlich, dass sich unser Kurs mit unseren Maßnahmen und den jetzt schrittweise sichtbaren Erfolgen insbesondere bei unseren neuen Technologien wieder auf Wachstum einstellen kann und wird.

10 ESG im Fokus: Verantwortung

Sehr geehrte Damen und Herren, an dieser Stelle möchte ich Ihnen über die nicht-finanziellen Ziele und Fortschritte der LPKF SE berichten. ESG steht für Ecological – Social und Governance.

Als Technologieunternehmen tragen wir eine Verantwortung für unsere Mitarbeiter, unsere Umwelt und die nachfolgenden Generationen. Dabei sind wir uns der Herausforderung, die der

Klimawandel für die Menschheit darstellt, bewusst. Wir sind fest entschlossen, nachhaltige Lösungen zu finden und gemeinsam an einer besseren Zukunft zu arbeiten.

In unserem täglichen Geschäft sehen wir, dass wir einen spürbaren Beitrag zum Schutz der Umwelt leisten. Wir ermöglichen unseren Kunden, effizienter und schneller zu arbeiten – also beispielsweise mit weniger Material- und Energieeinsatz - und innovative, nachhaltige Produkte zu entwickeln. Unser Geschäftsbereich Solar bietet Lösungen zur kostengünstigeren Herstellung noch effizienterer Solarmodule und leistet damit einen unmittelbaren Beitrag zum Klimaschutz.

In der Herstellung unserer Produkte haben wir bereits einen geringen CO₂-Fußabdruck, den wir weiter reduzieren möchten. Unser Ziel ist es, unsere Produktion bis 2030 klimaneutral zu gestalten. Wir sind bereits auf einem guten Weg: Durch den Einsatz von Ökostrom und kompensiertem Gas konnten wir einen erheblichen Teil unserer CO₂-Emissionen senken, nachhaltige positive Effekte hat auch unsere neuen Solaranlage am Hauptsitz in Garbsen.

Soziale Faktoren spielen ebenfalls eine wichtige Rolle in unserer gesamten Wertschöpfungskette. Wir stellen sicher, dass Nachhaltigkeitsstandards in unserer Lieferkette eingehalten werden und sich entlang dieser Kette weiter etablieren.

All dies wäre nicht möglich ohne unsere Mitarbeiter: Sie zeichnen sich durch ein hohes Maß an Teamwork, Kreativität, Neugier und Innovationskraft aus. Mit unserer Initiative “LPKF moves you” fördern wir nicht nur die Gesundheit unserer Belegschaft mit sportlichen Aktivitäten, sondern engagieren uns auch sozial an unseren Standorten.

Eine wesentliche Grundlage für unseren Erfolg bildet eine gute Unternehmensführung und eine wirksame Corporate Governance. LPKF verfügt bereits seit vielen Jahren über hochwirksame Kontrollsysteme, und diesen hohen Standard werden wir auch künftig weiterführen. Nachhaltigkeitsziele sind darüber hinaus fester Bestandteil der Vorstandsvergütung, auch die leitenden Angestellten werden an ESG-Zielen gemessen.

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. 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.

11 Dank und Abschluss

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch ich möchte mich herzlich bei Ihnen für Ihre Treue und Ihr Durchhaltevermögen in dieser herausfordernden Zeit bedanken. Wir werben

auch in Zukunft um Ihr Vertrauen in LPKF. Und ich möchte Ihnen für Ihre Teilnahme an unserer Hauptversammlung hier erstmalig in der Aula des Johannes-Kepler-Gymnasium in Garbsen danken. Die Hauptversammlung ist unser höchstes Entscheidungsgremium. Ihre Anwesenheit, Ihre Fragen und Ihre Stimmen sind ein wertvoller Beitrag zur strategischen Ausrichtung und für die Zukunft unseres Unternehmens.

Ebenso geht mein Dank an unsere großartigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Zusammenarbeit mit ihnen ist geprägt von Vertrauen, Offenheit und Partnerschaft. Das bedeutet mir persönlich sehr viel.

Ich danke den Damen und Herren des Aufsichtsrats und unseren Betriebsräten an den Standorten für eine kritisch-konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich auch bei Klaus Fiedler persönlich für die vertrauensvolle und konstruktive Teamarbeit im Vorstand bedanken. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich gebe zurück an Herrn Rothweiler.