

Rede des Vorstands – Hauptversammlung 4.6.2025

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

Stand: 4.6.2025

Inhalt

1	Begrüßung	2
1.1	Exkurs Cochlea	2
1.2	Strategische Ausrichtung	3
2	Das Geschäftsjahr 2024 und das erste Quartal 2025	4
3	Entwicklung in den Segmenten	5
3.1	Development	5
3.2	Electronics.....	6
3.3	Solar	8
3.4	Welding.....	8
4	Vorstellung CFO Peter Mümmler	9
5	Finanzielle Kennzahlen	10
5.1	Cashflow	10
5.2	Umsatz und Ergebnis nach Segmenten	10
5.3	Erstes Quartal 2025	11
6	Kapitalien unter TOP 8, 9 und 10 (neu, bitte prüfen!)	11
7	Gewinnverwendung	12
8	ESG: Verantwortung.....	13
9	Ausblick	13
9.1	Geopolitische Entwicklungen (Update kurz vor HV)	13
9.2	Prognose	14
10	Dank	15

1 Begrüßung

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

ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der LPKF Laser & Electronics SE, die wir zum zweiten Mal hier in der Aula des Johannes-Kepler-Gymnasiums in Garbsen abhalten dürfen.

1.1 Exkurs Cochlea

Bevor ich Ihnen von unserer Geschäftsentwicklung berichte, möchte ich Ihre Aufmerksamkeit auf ein unscheinbares aber bemerkenswertes Bauteil lenken, das Sie auf der Folie hinter mir sehen. Dieses Bauteil ist ca. 13 mm lang und hat den Durchmesser einer Nadel. Es stammt aus einem Cochlea-Implantat und wurde von der südkoreanischen Firma TODOC mit unserem ProtoLaser R4 gefertigt.

Auf dieser Folie sehen Sie jetzt sowohl unsere Maschine als auch das Bauteil, das in einem hochsensiblen medizinischen Bereich zum Einsatz kommt. Viele von Ihnen haben sicher schon von der beeindruckenden Entwicklung der Cochlea-Implantate gehört – und genau hier zeigt sich, wie präzise Mikrobearbeitungstechnologie Leben verändern kann.

Es handelt sich hier nicht um ein klassisches Hörgerät, sondern um eine Innenohrprothese, mit deren Hilfe gehörlos geborene Kinder in der Welt der Lautsprache aufwachsen können. Auch Menschen, die im Laufe ihres Lebens taub geworden sind, können mit einem Cochlea-Implantat das Hören wieder lernen. Ein Cochlea-Implantat funktioniert, indem es den beschädigten Teil des Innenohrs umgeht und den Hörnerv direkt stimuliert. Der Hörnerv leitet die Impulse an das Gehirn weiter, wo sie als Töne und Geräusche interpretiert werden. Die Geschichte des Cochlea-Implantats begann im Jahr 1790, als der Physiker Alessandro Volta elektrische Impulse zur Stimulation des Gehörs nutzte. Der Siegeszug durch Europa begann vor fast genau 40 Jahren in Hannover. Damals versorgte Professor Ernst Lehnhardt an der Medizinischen Hochschule Hannover vier Patienten mit einem Nucleus Cochlea-Implantat. Bald darauf begann er mit der Versorgung gehörloser Kinder. Seitdem hat sich die Technologie stetig weiterentwickelt und ermöglicht heute weltweit fast 400.000 Menschen, wieder zu hören. Mehr als 80 % der hörgeschädigten Bevölkerung lebt in den Entwicklungs- und Schwellenländern; jedoch werden die meisten dieser Cochlea-Implantate in den entwickelten Ländern Nordamerikas und Europas verwendet. Dies liegt am sehr hohen Preis, der durch die manuelle Herstellung der neuronalen Elektroden verursacht wird.

Die Firma TODOC wurde 2015 in Südkorea gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, die globale Knappheit an Cochlea-Implantaten insbesondere in Entwicklungsländern zu bekämpfen. Der Gründer von TODOC, Kyou Sik, sagt: „Unser Ziel ist es, die Produktionsmethode der handgefertigten Cochlea-Implantate radikal zu innovieren, damit mehr Menschen sie sich leisten können.“ Und hier kommt unser ProtoLaser ins Spiel.

TODOC hat zuerst einen ProtoLaser U für die Forschung & Entwicklung gekauft. Mit diesem System war es möglich, die erforderlichen hochpräzisen Strukturen auf biokompatiblen Material zu erzeugen. Das Trägermaterial spielt hier eine besonders wichtige Rolle, denn das Implantat bleibt in manchen Fällen für bis zu 20 Jahre im Körper der Patienten. TODOC verwendet in unserem ProtoLaser R ultrakurze Laserpulse zur Herstellung von Mikrostrukturen auf Platinlegierungsfolie und hat es geschafft, die Produktion weitgehend zu automatisieren. Dadurch können die Herstellungs-

kosten drastisch gesenkt werden. Inzwischen besitzt die Firma TODOC zwei ProtoLaser R4 der aktuellen Generation und betreibt damit Forschung und Kleinserienproduktion.

Sehr geehrte Damen und Herren, auch wenn es sich hier nicht um kursrelevante Großaufträge handelt, so ist es doch eine Geschichte, die uns bei LPKF ein wenig stolz macht auf das, was unsere Maschinen leisten können. Mit unserem ProtoLaser R können wir hier einen konkreten Beitrag zur Versorgung von gehörlosen Menschen leisten. Das steht im Einklang mit unserem Bekenntnis zu unserer gesellschaftlichen Verantwortung, über die ich später noch ein paar Worte sagen werden.

1.2 Strategische Ausrichtung

Nach diesem kleinen Exkurs möchte ich Ihnen jetzt von der Geschäftsentwicklung von LPKF im Geschäftsjahr 2024 und im ersten Quartal 2025 und von unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr berichten.

Meine Damen und Herren, dies ist meine vierte Hauptversammlung als CEO von LPKF und ich möchte offen mit Ihnen über unsere finanzielle Performance sprechen. Ich bin mir bewusst, dass wir die Geduld unserer Aktionäre in den letzten Jahren strapaziert haben. Es ist uns nicht gelungen, in der Summe unserer Geschäftsfelder Umsatzwachstum zu zeigen, und unsere EBIT-Margen sind absolut nicht angemessen für einen Technologieführer wie LPKF. Die Aktienkursentwicklung spiegelt das wider. Diese Situation ist für uns alle unbefriedigend und ich verstehe Ihre Bedenken und Erwartungen.

Selbstverständlich gibt es immer externe Faktoren, die unser Geschäft behindern oder befördern können und die wir nicht direkt beeinflussen können. Diese Faktoren haben wir im Blick und steuern bei schwierigen Rahmenbedingungen durch verstärkte Effizienzmaßnahmen gegen. Hierbei verlieren wir jedoch nicht unser strategisches Zielbild aus den Augen, welches ich Ihnen jetzt erläutern möchte.

Wo kommen wir her? LPKF entwickelt und fertigt seit fast 50 Jahren großartige Produkte und Technologien. Das Unternehmen hat eine starke Innovationskraft. Wir verdrängen etablierte Technologien und haben es geschafft, über die Jahre in fast allen unseren Märkten führende Positionen einzunehmen. Hierin liegt jedoch auch unsere Schwäche: die bisherigen Märkte sind zu einem guten Teil ausgeschöpft und können daher nicht genug zu weiterem profitablen Wachstum beitragen und durch Skalierungseffekte unsere Profitabilität steigern.

Wo wollen wir hin? Wir übertragen den bewährten Ansatz, mit disruptiven Technologien die Marktführerschaft zu erlangen, auf deutlich größere Anwendungsfelder in den Bereichen Display, Halbleiter und Biotechnologie. Gleichzeitig richten wir unser Kerngeschäft auf modularisierte Produktarchitekturen aus, um eine effiziente Nutzung unserer Ressourcen sicherzustellen. Wenn uns das gelingt, können wir die Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells voll ausspielen und angemessene zweistellige EBIT-Margen erzielen. Ich werde im Laufe meiner Rede aufzeigen, wo wir hier stehen und was wir bereits konkret erreicht haben.

Es gibt einen weiteren Faktor, der unsere strategische Ausrichtung bestätigt. Die globalen Megatrends, welche die Nachfrage nach unseren Produkten antreiben, sind intakt. Sei es im Kerngeschäft mit der fortschreitenden Miniaturisierung im Elektroniksektor oder in unseren neuen Märkten mit der stetig wachsenden Nachfrage nach performanten Prozessormodulen: unsere funda-

mentalen Wachstumstreiber sind nicht nur von uns, sondern von Wirtschaftsexperten als langfristig valide beurteilt worden. Sie werden im Laufe meiner Rede sicherlich bemerken, dass diese Trends im Hintergrund eine wichtige Rolle spielen.

2 Das Geschäftsjahr 2024 und das erste Quartal 2025

Ich möchte jetzt die allgemeine Geschäftsentwicklung im Jahr 2024 und auch im ersten Quartal 2025 skizzieren und dabei besonders auf unsere Fortschritte im Kerngeschäft und bei den neuen Technologien eingehen. Dabei werde ich auch auf die finanziellen Kennzahlen eingehen.

Wie bereits im Geschäftsbericht erläutert, ist es uns nicht gelungen, unsere Ziele für das Jahr 2024 zu erreichen. Der **Umsatz** lag mit 122,9 Mio. EUR knapp unter dem Vorjahreswert von 124,3 Mio. EUR. Die herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, speziell die Krise in der Automobilindustrie, haben unsere Situation erheblich erschwert. Insbesondere der Umsatzrückgang im Bereich Welding war ausschlaggebend dafür, dass das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (**EBIT**) mit -2,5 Mio. EUR ebenfalls hinter unseren und Ihren Erwartungen zurückblieb.

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs 2024 haben wir zahlreiche Maßnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz und zur Kostensenkung umgesetzt, um der Kosteninflation der letzten Jahre entgegenzuwirken und unsere Effizienz zu steigern. Infolgedessen wurde das Betriebsergebnis durch außerordentliche Kosten in Höhe von rund 2,6 Mio. EUR belastet, bei denen es sich hauptsächlich um Beratungs- und Abfindungskosten, aber auch um die Wertveränderung der im Jahr 2024 ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen handelt, die in der Bilanz ausgewiesen werden müssen. Bereinigt um diese außerordentlichen Belastungen belief sich das **EBIT** auf 0,1 Mio. EUR.

Der **Auftragseingang** im Geschäftsjahr 2024 lag mit 114,3 Mio. EUR um 4,8 % unter dem Vorjahr. Der Auftragsbestand sank von 58,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 50,9 Mio. EUR zum 31.12.2024. Auch hier haben wir die Investitionszurückhaltung im Automobilbereich stark zu spüren bekommen. Im vierten Quartal ist der Auftragseingang in den Segmenten Electronics, Development und Welding im Jahresvergleich insgesamt um 14,8 % gestiegen. Bislang fehlen aber immer noch die erwarteten neuen Aufträge im Segment Solar. Hier sehen wir aktuell eine zögerliche Investitionsbereitschaft, insbesondere in China.

Weil wir das geplante Umsatzwachstum nicht erreicht haben, hat sich unsere Profitabilität im Jahr 2024 verschlechtert. Wir haben in allen Bereichen des Konzerns daran gearbeitet, die Auswirkungen des fehlenden Umsatzwachstums durch Sparmaßnahmen zu kompensieren. Unsere strukturellen Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz und Fixkostenbasis sind bereits wirksam und werden sich im laufenden Jahr positiv auf die Profitabilität von LPKF auswirken.

Diesen Effekt haben wir im **ersten Quartal** bereits gesehen. Der Umsatz lag mit 25,3 Mio. EUR fast genau auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Das bereinigte EBIT lag mit -3,4 Mio. EUR um 21 % besser als der Vorjahreswert von -4,3 Mio. EUR. Die positive Ergebnisentwicklung im Vergleich zum Vorjahr zeigt die realen Effekte der Kostensparmaßnahmen, die wir im vergangenen Jahr eingeführt haben. Wir sehen bereits jetzt, dass wir unseren Break-Even-Punkt spürbar nach unten verschoben haben. Peter Mümmler und ich sind fest entschlossen, hier nicht nachzulassen und unsere Profitabilität im Jahresverlauf weiter zu verbessern.

Sehr geehrte Damen und Herren, als CEO möchte ich mit Ihnen heute nicht nur über Zahlen, sondern auch über die strategische Entwicklung in unseren vier Segmenten berichten.

3 Entwicklung in den Segmenten

Dabei werde ich sowohl auf die etablierten Anwendungen, die wir als **Kerngeschäft** bezeichnen, als auch auf die **Wachstumsinitiativen** in den Bereichen Display, Halbleiter und Biotechnologie eingehen.

3.1 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 oder Kleinserien mechanisch oder durch einen Laser strukturiert.

Das Geschäft mit Systemen zum Rapid PCB Prototyping ist stark von öffentlichen Geldern abhängig, die wiederum erheblich von der wirtschaftlichen Situation der einzelnen Regionen beeinflusst werden. Hier haben die wirtschaftspolitischen Unsicherheiten im Jahr 2024 dazu geführt, dass wir unsere Erwartungen nicht erfüllen, aber dennoch ein solides Ergebnis erzielen konnten. Dabei hat die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr deutlich angezogen. LPKF bleibt in diesem Geschäftsfeld sehr klarer Marktführer. Diese Position sichern wir, indem wir auf die sich ständig verändernden Bedürfnisse der Kunden eingehen und ihnen die passenden Lösungen bieten.

Im Segment Development sehen wir im ersten Quartal eine leicht anziehende Entwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wir blicken hier auch vor dem Hintergrund von zu erwartenden höheren staatlichen Budgets für F&E im Defense-Bereich zuversichtlich nach vorn.

Insgesamt sind wir mit der konstanten und soliden Geschäftsentwicklung in diesem Segment zufrieden und werden den profitablen Wachstumskurs fortsetzen.

Mit der Entwicklung und Gründung von ARRALYZE als eigenständigem Geschäftsbereich innerhalb des Segments Development haben wir den LPKF-Pioniergeist unter Beweis gestellt und uns in einen komplett neuen Markt gewagt: die Biotechnologie. Das Produkt „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, auch wenn es sich aktuell noch in einer frühen Phase der Kommerzialisierung befindet.

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.

Investor Relations

Das erste Jahr nach der Einführung unserer neuen Technologie war herausfordernd. Obwohl der akademische Markt großes Interesse zeigt, bleibt die Investitionsbereitschaft auch aufgrund von Budgetverfügbarkeit noch gering. Während wir uns zunächst stark auf Anwendungen in der Zell- und Gentherapie konzentriert haben, wurde im Laufe des Jahres das sogenannte Cell Line-Development interessanter. In der Biotechnologie dienen Zelllinien u. a. zur Produktion therapeutischer Proteine, Antikörper und Impfstoffe. Eine vielversprechende Anwendung für ARRALYZE innerhalb dieses Marktes ist die Cellular Agriculture, also die Herstellung von Fleisch im Labor. Im Gegensatz zur Zell- und Gentherapie ist der industrielle Bereich weniger reguliert und die Kunden können, abhängig von ihren Budgets, flexibler agieren.

Als wir uns entschieden haben, im Biotechnologiemarkt aktiv zu werden, wussten wir, dass LPKF in diesem Markt ein völlig unbekannter Player ist. Und wir wussten, dass wir früher oder später einen strategischen Partner brauchen würden. Ich bin davon überzeugt, dass wir ein großartiges Produkt haben und dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, entsprechende Kooperationen zu starten. Ein geeigneter Partner aus dem Biotech-Bereich kann uns die Türen zu den wichtigen Playern öffnen und mit ihm können wir gemeinsam schneller bei der Kommerzialisierung unserer Technologie vorankommen. Wir sind hierzu bereits in Gesprächen und ich hoffe, dazu im Lauf des Jahres mehr berichten zu können.

3.2 Electronics

Im Segment Electronics haben wir alle Lösungen zur Serienfertigung von elektronischen Modulen zusammengefasst, wie zum Beispiel das Schneiden von Leiterplatten und die Herstellung von hochpräzisen Lötchablonen.

Unsere Kunden kommen aus verschiedenen Teilen der Elektronikindustrie und sind beispielsweise Electronic Manufacturing Services, Medizintechnikproduzenten oder Automobilzulieferer.

Im Geschäftsjahr 2024 hat sich unser Geschäft mit Lasersystemen zum Trennen von Leiterplatten in einem schwachen Marktumfeld solide entwickelt. Unsere Kunden hatten ihre Investitionsbudgets teilweise um 50 % reduziert. Dank der überragenden Leistung unserer Schneidsysteme ist es uns dennoch gelungen, unsere führende Marktposition im Bereich Depaneling auszubauen und die Umsätze stabil zu halten. Wir haben in diesem Bereich für das Jahr 2024 unsere Ziele erreicht und erwarten auch zukünftig ein nachhaltig wachsendes Geschäft.

Kommen wir zu unserer LIDE-Technologie, die ebenfalls zum Segment Electronics gehört. LIDE steht für Laser Induced Deep Etching. 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, wie z. B. das Advanced Packaging im Halbleiterbereich, die Herstellungen von Displays z. B. für Mobiltelefone und die Mikrofluidik in der Medizintechnik.

Die LIDE-Technologie gehört zu unseren strategischen Wachstumsinitiativen und spielt für die geplante Entwicklung unseres Unternehmens eine wichtige Rolle. Im März diesen Jahres ist es uns gelungen, unser Grundlagenpatent für diese Technologie vor dem europäischen Patentamt gegen einen anonymen Angriff erfolgreich zu verteidigen. Wir sehen in diesem Urteil eine Bestätigung unserer grundlegenden Geschäftsstrategie, durch disruptive Technologieentwicklung neue Wachstumsmärkte zu erschließen.

Investor Relations

Ein wichtiger Meilenstein war der erste Kaufvertrag über die Lieferung von mehreren LIDE-Systemen zur Serienfertigung von Displayanwendungen im Dezember 2024. Dieser Auftrag ist das Ergebnis eines im November 2021 abgeschlossenen Joint Development Agreements zur Herstellung von Glaskomponenten für Displayanwendungen mit einem weltweit führenden Hersteller. Damit haben wir in diesem wichtigen Markt den Durchbruch in die Serienfertigung geschafft und können über weitere Projekte unseren Marktanteil stetig ausbauen, worüber wir sie gerne regelmäßig informieren.

Und genau diesen entscheidenden Schritt wollen wir auch im Halbleitermarkt im Bereich Advanced Packaging machen. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir eine sehr gute Entwicklung der LIDE-Technologie gesehen. Dabei spielt der Megatrend „Next Generation Computing“ eine wichtige Rolle: Die aktuelle Phase der Digitalisierung ist gekennzeichnet durch das exponentielle Wachstum der Datenmengen und steigende Anforderungen an die Datenverarbeitung, getrieben durch Technologien wie Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen. Der Bedarf an hoher und energieeffizienter Rechenleistung führt zum Einsatz neuer Materialien. Der Trend zu Glassubstraten verstärkt sich und wird von führenden Chipherstellern aktiv vorangetrieben. Wir haben 2024 eine stark steigende Nachfrage nach Einzelanlagen und Pilotlinien gesehen und entsprechend eine ganze Reihe von Unternehmen mit der LIDE-Technologie ausgestattet. Die gesamte Supply Chain befindet sich jetzt in einem Transformationsprozess und stellt sich auf Glassubstrate ein. Wir sind mit allen relevanten Playern gut vernetzt und auf eine ansteigende Nachfrage operativ vorbereitet.

Ich bin zuversichtlich, dass uns der Durchbruch in die Massenproduktion auch hier gelingen wird und wir somit das zweite strategische Wachstumsfeld in eine skalierbare Serienproduktion bringen können. Dies sicherzustellen ist für mich persönlich das wichtigste Ziel für das laufende Geschäftsjahr! Auch möchte ich nicht unerwähnt lassen, dass wir uns für die nächsten Technologieschritte im Bereich Advanced Packaging über ein großes Entwicklungsprojekt mit einem Leitkunden gut positioniert haben.

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. Der Ausbau in Richtung hochpräzise Glasprodukte ist auch im Jahr 2024 kontinuierlich vorangeschritten. Neben einer Kapazitätserweiterung mit der neuesten LIDE-Generation wurde die Prozesstiefe im Bereich Beschichtung, Verbindungstechnik und Vereinzeln weiter erhöht. Damit ist der Weg zu komplexeren Glasprodukten und somit neuen Märkten möglich.

Die Kleinserienproduktion findet guten Anklang im Markt und erste Aufträge im unteren 6-stelligen Bereich haben zu einer Stabilisierung der Umsätze im einstelligen Millionenbereich geführt. Über die Ausbildung von zwei Mikrotechnologen wurde der Standort Garbsen weiter personell verstärkt.

Die neue Ätztechnologie ist in unserem Dienstleistungsangebot für unsere Maschinenkunden sehr gut angenommen worden und wir konnten erfolgreich Vorserienproduktionen für unseren asiatischen Kundenstamm umsetzen.

3.3 Solar

Kommen wir nun zu einem Geschäftsbereich, in dem es auch um Glas geht, allerdings in ganz anderen Größenordnungen. Im Segment Solar entwickeln und fertigen wir Systeme, die große Glassubstrate schnell und hochpräzise bearbeiten. Im Bereich der Dünnschichtsolartechnologie sind wir seit vielen Jahren Technologie- und Marktführer. Unsere Solar Scriber 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. Selbstverständlich entwickelt sich die Solartechnologie ständig weiter. Aktuell sind sog. Perowskit-Solarzellen eine sehr vielversprechende neue Lösung zur Energiegewinnung. Perowskit-Solarzellen verwenden Materialien mit einer speziellen Kristallstruktur, um Sonnenlicht in elektrische Energie umzuwandeln. Sie zeichnen sich durch ihre hohe Effizienz und kostengünstige Herstellung aus. LPKF hat dieses Thema schon seit langem intensiv verfolgt und kann auch für diese neue Generation sehr gute Lösungen anbieten.

Mit einem Umsatz von über 40 Mio. EUR hat das Segment Solar 2024 einen neuen Rekord innerhalb des LPKF-Konzerns aufgestellt. Der Photovoltaik-Markt wächst und LPKF ist bei der Strukturierung von Dünnschichtsolarmodulen Marktführer. Wir alle sind sehr stolz auf diesen Erfolg und ich persönlich freue mich besonders, dass auch die Operational Excellence an unserem Standort in Suhl durch die implementierten Verbesserungsmaßnahmen jetzt alle Anforderungen erfüllt. Das zeigt sich in pünktlichen Lieferungen und hoher Produktqualität. Zudem wurde die Kundenbasis in China weiter ausgebaut und die Beziehungen zu unserem Hauptkunden weiter gefestigt. Gleichzeitig müssen wir uns mit einem stark wachsenden Wettbewerb im chinesischen Markt auseinandersetzen. Unsere Solaranlagen sind weiterhin die effizientesten hinsichtlich Genauigkeit, Durchsatz und Verfügbarkeit. Dennoch gibt es Herausforderungen durch einen zurückhaltenden Markt, insbesondere bei der Weiterentwicklung der Perowskit-Technologie hin zu einer Volumenproduktion. Der Umsatz im Segment Solar entwickelte sich im ersten Quartal plangemäß auf Basis von Großaufträgen aus dem vorangegangenen Geschäftsjahr. Der Auftragseingang bestand bisher jedoch zu 100 % aus Service und Ersatzteillieferungen, was zwar ein beachtliches Volumen ausmacht, allerdings deutlich hinter dem Volumen von Systemverkäufen zurückbleibt. Wir sind hier in intensivem Kontakt mit unseren Kunden in den USA und China, um trotz der aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten weitere Aufträge einwerben zu können.

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 2024 im LPKF-Konzern mit Abstand am stärksten unter der anhaltenden Schwäche der Automobilindustrie gelitten. Der Umsatz ist 2024 im Vergleich zum Vorjahr um fast 20 % eingebrochen. Hinzu kam eine notwendige Neuausrichtung des Vertriebs in den USA. Wir mussten im Segment Welding sehr konsequente Maßnahmen zur Reduzierung der Fixkostenbasis durchführen und arbeiten kontinuierlich weiter an der Optimierung unserer Kostenstruktur. Gleichzeitig haben wir einen bedeutenden strategischen Fortschritt im Bereich Welding erzielt.

Gemeinsam mit einem Kunden haben wir die Entwicklung des ATA-Pilotprojekts erfolgreich abgeschlossen. ATA (Absorbent-To-Absorbent) steht für ein innovatives Laserschweißverfahren, welches die adressierbaren Anwendungsfelder signifikant erweitert. Gemeinsam mit einer anziehenden Nachfrage aus dem Medizin- und Konsumgüterbereich bildet dies die Grundlage dafür, den Geschäftsbereich wieder auf einen nachhaltigen und profitablen Wachstumspfad zu führen. Einen guten Schritt in diese Richtung haben wir bereits im ersten Quartal geschafft. Aufgrund der stärkeren Ausrichtung auf die Bereiche Medizinprodukte und Consumer Electronics haben wir unsere Umsatzziele erreicht und eine sehr deutliche Steigerung unseres Auftragseingangs verzeichnet. Wir werden weiter daran arbeiten, uns in diesem Segment vom Automobilmarkt unabhängiger zu machen und erwarten im laufenden Jahr eine deutlich bessere Umsatz- und Ergebnisentwicklung als im Vorjahr.

Sehr geehrte Damen und Herren, bevor wir jetzt gemeinsam einen Blick auf die Finanzkennzahlen werfen, möchte ich Ihnen unseren neuen Finanzvorstand Peter Mümmeler vorstellen. Peter ist seit dem 1. April an Bord und ich kann Ihnen versichern, dass ich mich sehr auf diesen Tag gefreut habe und sehr froh bin, dass Peter nicht nur unsere Finanzthemen, sondern auch die Bereiche Controlling, Digitales, IT und Einkauf jetzt mit viel Erfahrung, Elan und Hands-on-Mentalität übernimmt. Peter, bitte stell dich unseren Aktionären selbst vor!

4 Vorstellung CFO Peter Mümmeler

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrter Aufsichtsrat, liebe Kolleginnen und Kollegen,

mein Name ist Peter Mümmeler. Seit April 2025 bin ich Finanzvorstand der LPKF Laser & Electronics SE und verantworte die Bereiche Finanzen, Controlling, Digital & IT sowie den Einkauf.

Erlauben Sie mir ein paar Worte zu meiner Person: Ich bin 57 Jahre alt, glücklich verheiratet, Vater von drei Kindern und finde meinen Ausgleich, neben der Familie, beim Sport Ski-, Motorradfahren – und bei der Musik mit Schwerpunkt Heavy Metal.

Ich bringe über 30 Jahre internationale Erfahrung in leitenden kaufmännischen Funktionen mit – unter anderem bei Siemens, Alstom und zuletzt als CFO bei Kiepe Electric. Neben interkulturellen Erfahrungen habe ich unterschiedliche Phasen in Unternehmen erfolgreich gemeistert, wie Wachstum, Restrukturierung/Sanierung und M&A von der Integration bis Veräußerung. Mein Fokus liegt auf nachhaltiger Weiterentwicklung/Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch Digitalisierung und Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Aber ich bin kein Freund lange Lebensläufe zu erzählen – viel wichtiger ist mir, Ihnen zu sagen, wofür ich stehe und was ich mit LPKF erreichen möchte:

Im Wesentlichen sind das vier Punkte:

Erstens: Ich bin überzeugt davon, dass jedes Handeln in unserem Unternehmen einen klaren Mehrwert schaffen muss. „Was verbessere ich damit?“ – diese Frage treibt mich an. Einen Mehrwert schaffen, das soll unser gemeinsames Handeln bei LPKF in Zukunft prägen.

Investor Relations

Zweitens: Veränderung gelingt nur mit den Menschen. Change ist kein Projekt – Change ist ein Prozess, der Nähe, Vertrauen und Kommunikation braucht.

Drittens: Governance ist für mich nicht verhandelbar. Sie ist das Fundament für nachhaltiges Wachstum und Stabilität – gerade in einem technologiegetriebenen Umfeld wie dem unseren.

Viertens: Ich glaube an Werte. Respekt, Integrität und ein Vorbild sein sind für mich keine Floskeln, sondern gelebte Haltung. Mit den von LPKF definierten Werten Pionierarbeit, Partnerschaft, Performance kann ich mich sehr gut identifizieren.

Nach meinen ersten Wochen bei LPKF bin ich beeindruckt von der Innovationskraft dieses Unternehmens. Mein Ziel für die kommenden Monate ist klar: Wir werden unsere Effizienz steigern müssen, Prozesse ganzheitlich optimieren und damit unsere Profitabilität nachhaltig verbessern.

Ein wichtiger Schlüssel dazu ist Transparenz – denn Transparenz schafft Vertrauen, fördert Leistung und stärkt unsere Kultur des Commitments.

Ich freue mich sehr darauf, gemeinsam mit Klaus Fiedler und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an allen Standorten die Zukunft von LPKF aktiv zu gestalten – mit Innovationskraft, finanzieller Disziplin und einem klaren Blick für Chancen im globalen Markt. Denn ich bin überzeugt: Innovation und Profitabilität gehören untrennbar zusammen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und freue mich auf den gemeinsamen Weg.

Vielen Dank, Peter. Damit möchte ich Ihnen weitere finanzielle Kennzahlen erläutern.

5 Finanzielle Kennzahlen

5.1 Cashflow

Schauen wir auf den Cashflow und das Working Capital im Geschäftsjahr 2024: Die Verbesserung des Free Cashflow von -11,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 1,9 Mio. EUR resultiert hauptsächlich aus einer Reduzierung des Net Working Capital von 40,0 Mio. EUR auf 37,2 Mio. EUR im Jahresverlauf. Diese ist im Wesentlichen auf den deutlichen Abbau der Bestände zurückzuführen. Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr weitere Verbesserungen, da wir weitere Fortschritte in der operativen Performance und im Working Capital Management anstreben. Zum 31.12.2024 weist LPKF eine nahezu ausgeglichene Netto-Cash-Position aus und verfügt über eine solide Eigenkapitalquote von 69,7 %.

5.2 Umsatz und Ergebnis nach Segmenten

Schauen wir auf die Profitabilität der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2024 und wir sehen ein sehr gemischtes Bild.

Das Segment Development lag mit einem Umsatz in Höhe von 26,2 Mio. EUR um knapp 10 % unter dem Vorjahr. Die schwachen Märkte, insbesondere in China, führten trotz eines sehr hohen Marktanteils zu geringeren Einnahmen. Das Ergebnis wurde außerdem von gezielten Investitionen in Arrayze belastet, denen im Jahr 2024 noch kein Umsatz gegenüberstand.

Im Segment Electronics haben wir den Umsatz 2024 um 12,8 % auf 36,9 Mio. EUR gesteigert. Das bereinigte EBIT lag mit – 0,9 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahr, aber leider noch im negativen

Investor Relations

Bereich. Im Bereich Halbleiter konnten wir unseren Umsatz beinahe verdoppeln. Wir haben die Senkung der Fixkosten im 2. Halbjahr weiter vorangetrieben, um die Profitabilität zu verbessern.

Wie bereits erläutert haben wir im Segment Welding die große Zurückhaltung bei Investitionen in die Automobilzulieferindustrie sehr hart gespürt.

Entsprechend sehen wir hier einen EBIT-Rückgang aufgrund geringerer Umsätze und eines harten Preiswettbewerbs. Erfreulich ist, dass sich unsere strategischen Gegenmaßnahmen bereits im 1. Quartal als 2025 voll wirksam erwiesen haben.

Im Segment Solar haben wir auch aufgrund von Großaufträgen und eines starken Ersatzteilgeschäfts einen Rekordumsatz verbucht. Wir hatten hier keine Verzögerungen bei Auslieferungen und sehen eine deutliche EBIT-Verbesserung aufgrund höherer Einnahmen.

Das bedeutet unter dem Strich: Wir konnten im Geschäftsjahr 2024 kein Umsatzwachstum erzielen. Aber wir haben sehr konsequente Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung ergriffen, um der Kosteninflation entgegenzuwirken und LPKF stabil für 2025 aufzustellen. Wir treiben die Transformation weiter voran, mit dem Ziel, Effizienz, Skalierbarkeit und Profitabilität zu steigern.

5.3 Erstes Quartal 2025

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns einen Blick auf das erste Quartal 2025 werfen. Mit einem Umsatz von 25,3 Mio. EUR und einem bereinigten EBIT von -3,4 Mio. EUR haben wir unsere eigene Prognose erreicht. Danach sollte der Umsatz im ersten Quartal zwischen 25 und 28 Mio. EUR und das bereinigte EBIT zwischen -3,5 und -1,5 Mio. EUR liegen.

Das bereinigte EBIT lag mit -3,4 Mio. EUR um 21 % über dem Vorjahreswert. Das ist ein deutliches Zeichen dafür, dass die konsequenten Maßnahmen zur Senkung unserer Fixkosten klare Effekte zeigen. Wir sind fest entschlossen, unsere Profitabilität im Jahresverlauf weiter zu verbessern.

Der Auftragseingang lag nach drei Monaten mit 20,5 Mio. EUR unter dem Vorjahr, wobei die Differenz ausschließlich auf einen im März des Vorjahres verbuchten Großauftrag aus dem Solarsegment zurückzuführen ist. In den anderen Geschäftsbereichen konnten wir trotz gegenläufiger Währungseffekte eine stabile bis stark gesteigerte Marktnachfrage verzeichnen.

Der Auftragsbestand fiel von 67,3 Mio. EUR im Vorjahresquartal auf 46,1 Mio. EUR. Hier fehlen uns noch wichtige Aufträge aus dem Solarsegment. Die Verhandlungen über diese Aufträge laufen und ich hoffe, dass ich Ihnen bald über einen erfolgreichen Abschluss berichten kann.

6 Kapitalien unter TOP 8, 9 und 10 (neu, bitte prüfen!)

Ich möchte an dieser Stelle kurz auf die Kapitalmaßnahmen in unserer heutigen Tagesordnung eingehen. Zu Punkt 8 schlagen wir Ihnen eine neue Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien auch unter Ausschluss des Andienungsrechts und zu deren Verwendung auch unter Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts der Aktionäre vor. Die bestehende Ermächtigung ist am 3. Juni 2025 ausgelaufen. Eine solche Ermächtigung ist bei börsennotierten Gesellschaften üblich und ermöglicht es langfristig, flexibel über den Rückerwerb von eigenen Aktien und ihre Verwendung entscheiden

Investor Relations

zu können. Eigene Aktien sollen bei Bedarf anstelle des bedingten Kapitals auch zur Erfüllung von Verpflichtungen aus den von der Hauptversammlung am 5. Juni 2024 beschlossenen Performance Stock Option Plänen für den Vorstand und die Arbeitnehmer verwendet werden können.

Wir bitten Sie außerdem unter Punkt 9 der Tagesordnung um Ihre Zustimmung, das bestehende Genehmigte Kapitals 2024/I durch ein neues Genehmigtes Kapital 2025/I zu ersetzen und unter Punkt 10 der Tagesordnung, die von der Hauptversammlung am 5. Juni 2024 erteilte Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen durch eine neue Ermächtigung zu ersetzen. Das bestehende Bedingte Kapital 2024/I soll dabei entsprechend aufgehoben und ein neues Bedingtes Kapital 2025/I geschaffen werden. Unter beiden Ermächtigungen ist der Ausschluss des Bezugsrechts möglich. Das neue Genehmigte Kapital und das neue Bedingte Kapital haben jeweils ein Volumen von 50 % des Grundkapitals.

Durch die vorgeschlagene Erneuerung der beiden bestehenden Ermächtigungen sollen künftig jeweils die gesetzlich zulässigen Volumenbegrenzungen ausgeschöpft werden, um den potenziellen Handlungsspielraum der Gesellschaft zu erweitern. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt existieren keine konkreten Vorhaben, die eine kurzfristige Ausnutzung einer dieser Ermächtigungen erfordern würden.

Ich möchte betonen, dass es sich bei sämtlichen Beschlüssen zu den Tagesordnungspunkten 8, 9 und 10 um Vorratsbeschlüsse handelt, die der Gesellschaft für die nächsten fünf Jahre die notwendige Flexibilität bei der Kapitalbeschaffung bieten sollen.

Ergänzend verweise ich auf die schriftlichen Berichte des Vorstands, die seit der Einberufung der Hauptversammlung auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich sind und auch heute am Informationstisch eingesehen werden können. In diesen Berichten finden Sie noch einmal ausführliche Begründungen bezüglich der vorgeschlagenen Ermächtigungen zum Ausschluss des Bezugs- bzw. Andienungsrechts.

7 Gewinnverwendung

Sehr geehrte Damen und Herren, vor dem Hintergrund der Geschäftsentwicklung 2024 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.

Im Geschäftsjahr 2024 hat LPKF nur einen geringen positiven Free Cashflow und ein negatives EBIT erwirtschaftet. Aus diesem Grund schlagen wir Ihnen vor, für das Geschäftsjahr 2024 keine Dividende auszuschütten. Wir halten aber an unserer Dividendenpolitik fest und hoffen, sehr bald wieder in der Lage zu sein, unsere Aktionäre über eine Ausschüttung an einer profitablen Geschäftsentwicklung zu beteiligen.

8 ESG: Verantwortung

Sehr geehrte Damen und Herren,

kommen wir zum Thema Nachhaltigkeit oder ESG. Die englische Abkürzung ESG steht im Deutschen für die Themen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung.

Als CEO von LPKF unterstütze ich grundsätzlich das Bestreben, dass Unternehmen auch für nicht-finanzielle Ziele Verantwortung übernehmen und transparent darüber berichten sollten. Diese Ziele sind entscheidend, um langfristig verantwortungsbewusst zu wirtschaften und das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken. Bei der Entwicklung dieser Ziele und bei der Erarbeitung einer langfristigen Strategie zur Nachhaltigkeit sind wir in vielfältigen Dialog getreten. Wir haben viele Stimmen zusammengetragen, aus unserer Belegschaft, von unseren Kunden und von unseren Lieferanten aber auch von unseren Nachbarn, wie sie uns sehen und welche Hinweise sie uns hin zu einer nachhaltigen Entwicklung geben können. Daraus habe ich persönlich viele Anregungen mitgenommen, für die ich allen Stakeholdern danken möchte. Und ich möchte an dieser Stelle alle ermutigen, uns laufend ihre Sicht zu LPKF mitzuteilen und mit uns in den Austausch zu treten. Ich muss Ihnen sagen, ein stabiler Austauschprozess und die Abstimmung untereinander, verbunden mit verpflichtender Handlung ist mir persönlich wichtiger als eine nur mit großem Aufwand zu handhabende EU-Richtlinie.

Für uns ist es selbstverständlich, dass wir als Technologieunternehmen Verantwortung für unsere Mitarbeiter, die Umwelt und nachfolgende Generationen tragen. Wir leisten einen spürbaren Beitrag zum Umweltschutz, indem wir unseren Kunden ermöglichen, effizienter und schneller zu arbeiten, mit weniger Material- und Energieeinsatz. Unser Geschäftsbereich Solar bietet Lösungen zur kostengünstigeren Herstellung effizienterer Solarmodule und trägt damit zum Klimaschutz bei.

Soziale Faktoren sind im Wesentlichen ein Spiegel der gesellschaftlichen Strömungen. Diesen können und wollen wir uns gar nicht entgegenstellen, im Gegenteil. Als partnerschaftlich agierender Arbeitgeber sind Arbeitnehmerrechte, Gleichberechtigung, Anti-Diskriminierung – um nur einiges zu nennen - seit Jahrzehnten von uns aktiv entwickelte Faktoren, auch um attraktiv für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein.

Eine gute und wirksame Unternehmensführung ist entscheidend für unseren Erfolg. Nachhaltigkeitsziele sind fester Bestandteil der Vorstandsvergütung. Als nachhaltig agierendes Unternehmen gewinnen wir Investoren und werden attraktiver für den Arbeitsmarkt. Wir sind entschlossen, weiterhin zukunftsweisende Technologien zu entwickeln und verantwortungsvoll zu handeln. Davon profitieren Gesellschaft, Aktionäre und Mitarbeiter.

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

9 Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

9.1 Geopolitische Entwicklungen (Update kurz vor HV)

Für ein Technologieunternehmen mit einer Exportquote von rund 90 % sind die aktuellen geopolitischen Entwicklungen sehr relevant. Die letzten Wochen und Monate waren von einer außerge-

Investor Relations

wöhnlich hohen Unsicherheit geprägt, insbesondere im Hinblick auf die Entscheidungen und Maßnahmen der US-Administration. Am 2. April hatte die US-Regierung Sonderzölle von 20 % auf alle Produkte aus der Europäischen Union angekündigt und diese dann eine Woche später zunächst für 90 Tage auf einen „Basiszoll“ von 10 % gesenkt. Die Unvorhersagbarkeit der zukünftigen Gestaltung der Zollpolitik stellt eine erhebliche Herausforderung für LPKF und alle europäischen Exporteure dar.

Wir haben im vergangenen Jahr ca. ein Drittel unseres Umsatzes in die USA exportiert. Obwohl es für unsere Produkte größtenteils keine direkten Wettbewerber in den USA gibt, werden mögliche Preisauflschläge von 10 oder 20 % die Investitionsentscheidungen unserer amerikanischen Kunden beeinflussen. Darüber hinaus müssen wir auch die indirekten Konsequenzen, die sich aus höheren Belastungen für unsere Zulieferer und Kunden ergeben, im Blick behalten. Wir gehen davon aus, dass sich die gesamte globale Lieferkette neu positionieren wird. Wir beobachten die Situation genau und entwerfen verschiedene Szenarien und Maßnahmen, um negative Effekte zu minimieren. Persönlich bin ich der Ansicht, dass nicht nur pauschale Strafzölle, sondern auch die anhaltende extreme Planungsunsicherheit für Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks Schaden anrichten und zu einer globalen Wirtschaftskrise führen können. Auch der sich zuspitzende Konflikt zwischen den USA und China destabilisiert den Welthandel und ist für ein global agierendes Unternehmen wie LPKF nicht förderlich. In jedem Fall müssen wir uns darauf einstellen, dass die allgemeine Verunsicherung kurzfristig zu Investitionsverschiebungen führen kann.

9.2 Prognose

Sehr geehrte Damen und Herren, schauen wir auf unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr und das zweite Quartal und auch auf unsere Erwartungen darüber hinaus.

Für das Jahr 2025 erwarten wir weiterhin einen Umsatz von 125 bis 140 Mio. EUR sowie eine bereinigte EBIT-Marge von 6 % bis 9 %. Für das zweite Quartal 2025 streben wir einen Umsatz von 28 bis 35 Mio. EUR und ein bereinigtes EBIT von -1,7 bis 3 Mio. EUR an. In beiden Prognosen sind die Umsatzspannen weiter gefasst als üblich, um den geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten Rechnung zu tragen.

Wie Sie an den Zahlen des ersten Quartals gesehen haben, haben die ersten strukturellen Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz und Fixkostenbasis gegriffen und wir werden unter der Leitung von Peter Mümmler sehr intensiv weiter an diesem Thema arbeiten. 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.

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 in 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.

Investor Relations

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.

10 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 den Damen und Herren des Aufsichtsrats für die Unterstützung und die konstruktive Zusammenarbeit. Mein besonderer Dank gilt Jean-Michel Richard. Lieber Jean-Michel, im Namen des Vorstands und der gesamten Belegschaft möchte ich dir meinen tief empfundenen Dank aussprechen. Dein strategischer Weitblick und deine analytische Denkweise haben mir in meinen ersten vier Jahren als Vorstandsvorsitzender sehr geholfen. Besonders schätze ich die großartige menschliche Zusammenarbeit, die stets von Vertrauen und Respekt geprägt war. Wir wünschen dir für die Zukunft alles Gute und hoffen, dass du uns und LPKF auch weiterhin verbunden bleiben wirst.

Liebe Alexa, wir arbeiten bereits seit zwei Jahren sehr gut zusammen und ich freue mich darauf, diese Zusammenarbeit mit dir in deiner zukünftigen Rolle als Aufsichtsratsvorsitzende zu intensivieren.

Lieber Herr Owsianoski, wir schätzen den offenen und konstruktiven Austausch, den wir bereits seit geraumer Zeit mit Active Ownership führen dürfen, sehr. In zahlreichen Gesprächen haben Sie wertvolle Einblicke und Impulse zu unserem Unternehmen beigesteuert.

Mein Vorstandskollege und ich würden uns daher freuen, wenn Sie heute das Vertrauen der anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre erhalten und in den Aufsichtsrat gewählt werden. Wir sind überzeugt, dass Ihr frischer Blick und Ihre Expertise eine große Bereicherung für dieses Gremium darstellen werden. Wir freuen uns auf eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Weiterhin danke ich unseren Betriebsräten an allen Standorten für die gute Zusammenarbeit und ihr Engagement für die Mitarbeiter und für das Unternehmen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind an allen Standorten bei LPKF außergewöhnlich engagiert. Auch für sie war 2024 kein leichtes Jahr. Sie haben unsere Sparmaßnahmen mitgetragen und in vielen Fällen mehr Verantwortung übernommen. Das ist nicht selbstverständlich. 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 hoffe, dass wir nach Abschluss dieser Hauptversammlung noch ein bisschen Zeit für ein Gespräch am Buffet finden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!