

# ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG VOM 24. Juli 2024

# REDE DES VORSTANDS

Oliver Kaltner Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. Udo Streller Mitglied des Vorstands (COO)

Volker Christ
Executive Vice President Global Finance & IT

- Es gilt das gesprochene Wort -



# Inhalt

| CEO / Begrüßung & Bericht des CEO                 | 3  |
|---|----|
| Governance  | 4  |
| Makroökonomisches Umfeld                          | 6  |
| Blick auf das Geschäftsjahr 2023                  | 9  |
| Project North                                     | 10 |
| Steigerung der Effizienz                          | 11 |
| Restrukturierung Finanzorganisation               | 14 |
| Liquiditätsplanung                                | 16 |
| Heart of Cherry.                                  | 17 |
| Cherry Markenbild                                 | 18 |
| Lage des Unternehmens & Ausblick                  | 19 |
| Lagebericht der Geschäftsbereiche                 | 24 |
| Interim CFO / Finanzbericht                       | 31 |
| Segment COMPONENTS                                | 34 |
| Segmente GAMING & OFFICE PERIPHERALS              | 35 |
| Segmente DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS               | 36 |
| Finanzielle Kennzahlen des Jahresabschlusses 2023 | 37 |
| Erstes Halbjahr 2024                              | 41 |
| Prognose 2024.                                    | 44 |
| C00 / Restrukturierung                            | 45 |
| CEO / Schlussbemerkungen und Danksagung           | 48 |



## CEO / Begrüßung & Bericht des CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsvertreter, sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen, sehr geehrter Herr Vorsitzender und Versammlungsleiter, meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich heiße Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der CHERRY SE.

Nach Abstimmung im Rahmen der Hauptversammlung im Jahr 2023 findet daraus ableitend die 2024er Hauptversammlung als virtuelle Konferenz statt. Damit kommen wir dem Wunsch unserer Aktionäre nach, die Teilnahme möglichst vieler unserer Aufsichtsräte zu ermöglichen – besonders derjenigen aus den USA.

Harald von Heynitz ist heute unser geschätzter Versammlungsleiter.

Die anderen Aufsichtsratsmitglieder verfolgen die Versammlung und stehen parallel im Austausch mit dem Versammlungsleiter.

Ein herzliches Willkommen auch an Herr Herrler, von Wicke Herrler Notare, teilnehmend in der ersten Sitzreihe.



#### Governance

Meine Damen und Herrn, seit dem 1. Januar 2023 leite ich als Vorsitzender das Vorstandsgremium der Cherry SE. Zusammen mit Udo Streller als COO bilde ich damit das Kerngerüst des Vorstands der Cherry SE, da wir seit Mitte Dezember 2023 den Ausfall des CFO Dr. Mathias Dähn zu verzeichnen haben. Dessen Ressort habe ich seit Beginn seiner Abwesenheit interimistisch fortgeführt.

Volker Christ begleitet uns nun seit dem 5. Februar 2024 als Interim-CFO und berichtet an mich. Mit Meldung vom 27. Juni 2024 haben wir bekanntgemacht, dass wir Volker Christ nun mit Wirkung vom 01. August 2024 direkt und längerfristig an die Cherry SE binden konnten. Als Executive Vice President übernimmt er die Verantwortung für Global Finance und IT. Er berichtet hierbei unverändert direkt an mich als CEO und ist somit kein Mitglied des Vorstands. Seine Ernennung ist sowohl intern als auch aus Reihen der Shareholder sowie von Vertretern und Vertreterinnen des Kapitalmarktes auf ein breites, zustimmendes Echo getroffen.

Mit Unternehmensmeldung vom 19. Juli 2024 hat der Aufsichtsrat der Cherry SE zudem bekanntgeben, dass Dr. Mathias Dähn vorzeitig zum 31. Juli 2024 aus dem Unternehmen ausscheiden wird.

Überdies hat der Aufsichtsrat entschieden, dass es zu keiner direkten Nachbesetzung im Vorstand der Cherry SE kommen wird. Vielmehr wird der Vorstand ab sofort repräsentiert durch Dr. Udo Streller als COO und mir als CEO.



Desweitern hat der Aufsichtsrat der Cherry SE mit Meldung vom 10. April 2024 eine Veränderung seiner Besetzung bekannt gegeben. Joachim Coers hatte sein Mandat zum 31.12.2023 niedergelegt. Wir danken ihm aufrichtig für seinen engagierten und wertvollen Einsatz über viele Jahre.

Für den frei gewordene Sitz konnte das Unternehmen mit Harald von Heynitz einen erfahrenen Finanzexperten und Manager gewinnen, der am 5. April 2024 gerichtlich bis zur heutigen Hauptversammlung bestellt wurde. Auf der diesjährigen Hauptversammlung stellt er sich als ordentliches Mitglied des Aufsichtsrates der Cherry SE zur Wahl.

Harald von Heynitz bringt als Geschäftsführer der Unternehmensberatungsgesellschaft WTS Advisory GmbH und als ehemaliger Partner der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG weitreichende Kompetenzen mit, die unseren Anspruch der Optimierung all unserer Finanzprozesse untermauert.

Verehrte Aktionäre, dies ist die zweite Hauptversammlung der CHERRY SE, auf der ich Ihnen Bericht erstatte. Wir sind als Vorstände persönlich mit insgesamt 82.600 Aktien am Grundkapitel der CHERRY SE beteiligt. Diese verteilen sich mit 65.000 Aktien auf Kaltner und 17.600 Aktien auf Streller.

Bevor gleich unser neuer Executive Vice President Global Finance, Volker Christ, auf das abgeschlossene Geschäfts- und Finanzjahr 2023 sowie die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres 2024 zurückblickt und Ihnen das Zahlenwerk



mit voller Transparenz vorstellt, erlauben Sie mir einige Worte der Einordnung.

#### Makroökonomisches Umfeld

Ich beginne dabei mit einem Blick auf das makroökonomische Umfeld.

Die OECD blickte im Februar noch mit gewissen Einschränkungen auf die weltwirtschaftliche Entwicklung. Die Organisation rechnet für 2024 mit einem globalen Bruttoinlandsprodukt-Wachstum von 2,9 Prozent und für 2025 mit einer leichten Verbesserung auf 3,0 Prozent.

Wie bereits im Jahr 2023, dürfte Asien auch im Zeitraum 2024-2025 maßgeblich zum Wachstum der Weltwirtschaft beitragen, so die OECD.

Aktuell verbesserte sich der Ausblick für die globale Konjunktur jedoch etwas. Derzeit geht die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung mit ihren 38 Mitgliedsstaaten für 2024 von einem globalen Wachstum von 3,1 Prozent aus. Treiber dieser Entwicklung sind die USA, wo die Verbraucher ihre während der Pandemie gewachsenen Ersparnisse weiter abbauen. Hier wird ein Anstieg des BIP von 2,6 Prozent erwartet, deutlich mehr als die zuvor prognostizierten 2,1 Prozent.

(Quelle: <a href="https://www.oecd.org/economic-outlook/may-2024/">https://www.oecd.org/economic-outlook/may-2024/</a>) Auch die Lockerung der Finanzierungsbedingungen in Europa wirkt sich positiv aus.

Das globale Wachstum behauptet sich also. Gleichzeitig wird auf unterschiedliche Wachstumsgeschwindigkeiten in den einzelnen Ländern und Regionen hingewiesen, sowie auf die



Inflation, welche immer noch über den Zielwerten liegt, so die OECD in ihrem Ausblick. Für 2025 rechnet die Organisation nun mit einem globalen Wachstum von 3,2 Prozent sowie einer Inflationsrate von 3,4 Prozent.

Unser Heimatmarkt Deutschland steht leider weniger gut da. Für die Bundesrepublik wird in diesem Jahr 2024 nur noch ein knappes Wachstum von 0,2 Prozent erwartet, das sind noch einmal 0,1 Prozentpunkte weniger als im Februar prognostiziert.

Für die gesamte Eurozone erwartet die OECD eine Wachstumsrate von 0,7 Prozent, auch angesichts restriktiver Kreditbedingungen. Das ist im Vergleich der Wirtschaftsregionen auch eher schwach.

Die geopolitischen Spannungen bleiben ein wesentlicher Unsicherheitsfaktor und haben mit der Verschärfung des Konflikts im Nahen Osten noch weiter zugenommen. Die Bedrohungen für die Schifffahrt im Roten Meer erhöhen die Frachtkosten und verlängern die Lieferzeiten. Im Fall einer Eskalation könnten diese Faktoren einen erneuten Anstieg der Güterpreise bewirken und den Konjunkturaufschwung gefährden.

Die GfK- Gesellschaft für Konsumforschung - sieht entsprechend einen leichten Rückgang für das Konsumklima. Ich zitiere: "Die Erholung der Verbraucherstimmung in Deutschland ist im Juni vorerst zum Stillstand gekommen. Sowohl die Einkommens- als auch die Konjunkturerwartung müssen in diesem Monat moderate Einbußen hinnehmen. Die Anschaffungsneigung verliert minimal im Vergleich zum



Vormonat und stagniert damit weiter auf einem sehr niedrigen Level. Die Sparneigung legt dagegen etwas zu und festigt damit ihr ohnehin hohes Niveau. Unter Beachtung dieser Entwicklungen geht das Konsumklima insgesamt etwas zurück: Der Indikator sinkt in der Prognose für Juli im Vergleich zum Vormonat (revidiert -21,0 Punkte) um 0,8 Zähler auf -21,8 Punkte."

(Quelle: <a href="https://www.nim.org/presse/artikel/die-erholung-des-konsumklimas-legt-eine-pause-ein">https://www.nim.org/presse/artikel/die-erholung-des-konsumklimas-legt-eine-pause-ein</a>)

Meine Damen und Herren, was bedeutet dies für unser Unternehmen, mit welchen Auswirkungen müssen wir rechnen?

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2023 haben wir einige grundsätzliche Entscheidungen getroffen und entsprechende Weichen gestellt. Damit verbunden waren, wie Sie wissen, auch die Entledigung von gewissen Altlasten vergangener Jahre sowie die Kosten für einige notwendige Umstrukturierungen unseres Unternehmens.

Nun, heute bin ich froh – und auch etwas stolz auf das Cherry Team – Ihnen sagen zu können, diese Entscheidungen waren die Richtigen und werden von den gerade dargestellten volkswirtschaftlichen Entwicklungen deutlich bestätigt.

Denn, kurz gesagt, Ihre Cherry SE hat sich in den wachstumsstarken USA mit einem neuen Management deutlich besser aufgestellt, ausgewählte Teile der Produktion nach China verlagert und seine Kostenbasis in Deutschland erheblich zurückgefahren.



Zudem hat unsere Unternehmens-Strategie einen stärkeren Fokus auf den B2B-Bereich Digital Health und Software gelegt und sich damit resilienter gegenüber den Schwankungen des Konsumentenverhaltens aufgestellt.

Im Gesundheitsbereich profitieren wir inzwischen deutlich von den regulatorischen Rahmenbedingungen. Zu all diesen Punkten werden wir gleich noch genauer ausführen.

#### Blick auf das Geschäftsjahr 2023

Nun konkret zu den Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr 2023:

Wie Sie seit der Bekanntgabe des Jahresabschlusses im Mai wissen, hat die CHERRY SE das vergangene Geschäftsjahr 2023 mit einem Konzernumsatz in Höhe von EUR 126,5 Mio. und einem bereinigten EBITDA von 2,1 Mio. Euro abgeschlossen, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 1,6 % entspricht.

Im Rahmen einer Ad Hoc-Meldung am 31. Januar 2024 hatten wir die vorläufigen Zahlen für das vierte Quartal 2023 sowie für das Geschäftsjahr 2023 für die Cherry SE kommuniziert.

In 2023 wurde damit die Unternehmensprognose verfehlt. Wir betrachten dies mit angemessener Selbstkritik.

Zugleich werden wir erläutern, mit welchen notwendigen Maßnahmen wir die Firma in allen Bereichen umstrukturiert und teilweise neu aufgestellt haben.

Ja, die Optimierungen im Vertrieb, Marketing und Operations haben Spuren in der vergangenen Bilanz hinterlassen. Doch



das neue Fundament, für dessen Entstehung das Cherry-Team hart und konsequent gearbeitet hat, ist die Ausgangslage für eine vielversprechende Zukunft.

Wir haben Ihnen im letzten Jahr ein Transparenzversprechen gegeben.

Dieses halten wir mit Überzeugung für die Notwendigkeit einer offenen Kapitalmarktkommunikation ein.

Hier also ein Überblick zu den konkreten Maßnahmen, die wir für eine gesicherte Zukunft des Unternehmens, eine Zukunft des profitablen Wachstums und der bestmöglichen Skalierung, in der zweiten Jahreshälfte 2023 eingeleitet und bereits größtenteils abgeschlossenen haben:

#### **Project North**

- A. Im Rahmen von Project North haben wir a) unsere globale Teamgröße über alle organisatorischen Ebenen um 105 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verkleinert. Udo Streller wird dazu noch weiter ausführen.
- B. Die Produktion von MX2-Schaltern für das sogenannte OEM-Geschäft, sprich Auftragsarbeit für Hersteller von PC-, Notebook- und Keyboard-Produkten, haben wir von Deutschland nach China verlagert. Diese Produktion unter der Führung von Cherry bringt erhebliche Vorteile:
- C. Die Produktion der Cherry MX2-Schalter findet dort statt, wo auch die globale Produktion von PC-Keyboards erfolgt.
- D. Unter Beibehaltung unserer Qualitätsgarantie senken wir die Herstellungs- und Logistikkosten signifikant.



- E. Wir erfüllen Nachhaltigkeits-Gebote und tragen mit dem Projekt North zur Senkung unseres CO2-Fussabdrucks bei.
- F. Der Standort Auerbach verantwortet die Produktion der Cherry ULP-Schalter und die Produktion jener MX2-Schalter, die in Cherry-Keyboards verbaut werden. Zudem wurden bereits die Entwicklung der Schaltergeneration MX3 sowie ULP 2 autorisiert.

#### Steigerung der Effizienz

Im letzten Jahr haben wir erstmals eine eigene Rechtsabteilung unter der Leitung einer erfahrenen General Counsel aufgebaut und damit die hohen Ausgaben für externe Anwaltsberatung signifikant gesenkt. Heute haben wir ein internes, vierköpfiges Rechtsanwalts-Team, das sich aus vier Expertinnen zusammensetzt.

Das Führungsteam in Cherry APAC mit Sitz in China besteht aus vier Personen. Verantwortlich für Sales/Marketing, Finance und People & Culture sind drei lokale Managerinnen, ergänzt von einem Experten verantwortlich für Operations.

Die Belange in Investor Relations liegen seit Januar 2024 in den Händen von Nicole Schillinger, die sich für ein Ende ihres Wirkens in einem Großkonzern und für unsere Mission bei der Cherry SE entschieden hat. Nicole Schillinger wird allseits für ihre proaktive, agile, verbindliche Kapitalmarktkommunikation, sowie ihr ausgezeichnetes Kapitalmarktverständnis geschätzt. Ein Lob, das sie sich jeden Tag aufs Neue verdient. Ihre breite und tiefe Kapitalmarkterfahrung zahlt in die Kapitalmarktstrategie der Cherry SE umfänglich ein.



Am Rande sei angemerkt: Der Frauenanteil unserer weltweiten Führungsmannschaft beträgt nun bereits 30 Prozent. Gestartet sind wir bei 0% vor einem Jahr. Dabei waren wir nicht vom Erreichen einer Quote motiviert und haben offene Leitungspositionen selbstverständlich ausschließlich nach Kompetenzkriterien besetzt.

## Produktsegmente und Warenbestand

Im Sommer des letzten Kalenderjahres hatten wir einen Warenbestand von annähernd EUR 84 Millionen aufgebaut. Fehlende Planungs-Qualität in Kombination mit einer zu hohen Artikelvielfalt und dadurch teilweise ungebremsten Produktionsmengen führten zu dieser Schieflage. Dabei waren die Artikel größtenteils weder technisch noch qualitativ zu beanstanden. Vielmehr hatten wir einen für die Aufnahmefähigkeit der Märkte zu diesem Zeitpunkt viel zu hohen Bestand aufgebaut. Ende Dezember 2023 war uns aber bereits ein Vorratsabbau auf EUR 61 Millionen gelungen, der in den Folgemonaten auf EUR 55 Millionen reduziert wurde.

Dies ist aus unserer Sicht eine als "gesund" zu bezeichnende Bestandsmenge. Die Gründe:

- 1. Die MX2-Montage in China erfolgt auf der Basis finaler Aufträge und Teilvorkasse. Damit vermeiden wir eigene Lagerhaltung und damit verbunden eigenes Lagerrisiko.
- 2. Die Software- und Hardware-Komponenten des Geschäftsbereichs Digital Health und Solutions kommen



aus Wien. Hier haben wir nur etwa vier Wochen Vorlaufzeit für Produktion und Lieferung, was die Warenbestandsmengen klar begrenzt.

3. Der wesentliche Warenbestand kommt aus Gaming & Office Peripherals. Hier gestatten wir uns aktuell einen etwas höheren Warenbestandswert, um die teils drastischen Konditionen bedingt durch die Unruhen in der Region "Rotes Meer" auszugleichen und die Warenverfügbarkeit sicherzustellen. Hier liegen wir zurzeit bei vier Monaten zwischen Fertigungsbeginn, Logistik und Auslieferung.

Überdies haben wir das Warensortiment deutlich gestrafft, da wir den Fokus vor allem bei Gaming & Office Peripherals auf unsere Innovations- und sogenannte Top Seller und Fast Moving-Produkte legen wollen.

Die drei Geschäftssegmente der Cherry SE, "Components", "Gaming & Office Peripherals" und "Digital Health & Solutions" sind nun eng verzahnt und besser zu synchronisieren. Diese Verzahnung führt zu einem vollends abgestimmten Forschungs- und Entwicklungsplan, welcher Doppelungen und damit verbundene, nicht notwendige Kosten der Vergangenheit verhindert.

Auch vertriebliche Entscheidungen rücken damit näher zusammen, was unsere Stellung gegenüber unseren Partnern in Distribution, im Handel und im Online-Sales erkennbar stärkt.



Überdies verschafft uns die genannte Verzahnung auch kaufmännisch mehr Spielraum, da wir etwaige Umsatzengpässe in einem Segment nun leichter durch Mehrumsatz in anderen Segmenten ausgleichen und die Umsatz-Resilienz von Cherry dadurch festigen können. Dies hilft uns, zum Ende eines Quartals nicht auf "schlechte" Deals eingehen zu müssen, die uns nur margenschwachen Umsatz bringen. Die positive Entwicklung der EBITDA-Marge im ersten Halbjahr gibt uns bis dato recht.

## Restrukturierung Finanzorganisation

Meine Damen und Herren, Cherry hatte unstrittig enormen Optimierungsbedarf im gesamten Finanz-Bereich, in allen zusammenhängenden Prozessen, dem prozessualen Zusammenspiel von Vertrieb und Operations, in der Geschwindigkeit der Datenaufbereitung, in der Akkuratesse sowie im Reporting.

Diese System- und Prozessmängel hatten sich historisch entwickelt und aufgebaut. Nach der Beendigung des Investments durch die ehemalige Mutter ZF Friedrichshafen, bereits im Oktober 2016, wurde Cherry von deren finanzprozessualen Systemen regelrecht abgeschnitten.

Mit noch kurzer Betriebszugehörigkeit kann ich kaum nachvollziehen, weshalb dies in den Jahren danach nicht adäquat korrigiert wurde. Lassen Sie mich daher vielmehr hervorheben, welch exzellente Leistung Volker Christ in den ersten Monaten seines Interim-CFO-Mandats zusammen mit den Finance-Team erbracht hat, um hier eine den zeitgemäßen Standards angemessene Aufbau- und Ablauforganisation zu entwickeln.



Damit einhergehend sind ein konsequentes Kostenmanagement und zugleich eine transparente Budgetplanung sowie die Sicherstellung eines synchronisierten Datenflusses zwischen Auftragseingang, -bearbeitung, -abrechnung und kontierung.

Auch Sie als Aktionäre profitieren erstmals von diesen Verbesserungen:

- 1. Mit Q1 2024 haben wir erstmals Quartalsprognosen eingeführt.
- 2. Wir beabsichtigen die Vorlage belastbarer Quartalsergebnisse und somit die Durchführung von Quartals-Calls bereits drei Wochen nach Quartalsende. Bisher erfolgte dies sechs Wochen nach Quartalsende.
- 3. Selbst am heutigen und üblicherweise sehr betriebsamen Tag einer Jahreshauptversammlung haben wir diesen Rhythmus eigehalten und am heutigen Morgen den Q2/H1 Kapitalmarkt-Call durchgeführt. Die entsprechenden Ergebnisse wurden zudem ordnungsgemäß am Morgen veröffentlicht.
  - Eine Doppelbelastung vor allem für das Finanz-Team, der wir uns gerne und professionell stellen.
- 4. Bereits in der ersten Woche des dritten Monats eines Quartals setzt sich das Management aus allen relevanten Unternehmensbereichen zusammen, um sich der Projektion der Umsatz- und EBITDA-Linie für das laufende Quartal zu widmen. Dabei kann es



selbstverständlich immer noch zu Abweichungen kommen, da wir in sehr dynamischen und manchmal auch volatilen Märkten operieren, doch unsere internen Steuerungsinstrumente sind deutlich optimiert.

#### Liquiditätsplanung

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich den Themenbereich Finance mit zwei weiteren Aspekten abschließen:

Die Cherry SE hat in der UniCredit einen langjährigen Partner auf der Bankenseite. Für eine Firma unserer Prägung und Größe ist es durchaus unüblich, nur über eine Bank zu finanzieren.

Die vielfältigen Probleme im Jahr 2023, auch in der Verantwortung des Cherry Hauptansprechpartners für die Bank, waren für die Bank ein Grund für die Intensivierung der Gespräche mit dem Cherry Management. Die Gespräche waren durchweg professionell, ausgewogen, besonnen und konstruktiv.

Zusammen mit Volker Christ haben wir eine neue Grundlage der Zusammenarbeit geschaffen und die Belastbarkeit unseres Geschäftsmodells in Kombination mit einer Bestätigung unser Liquiditätsplanung geschaffen. UniCredit und Cherry gehen unverändert und gestärkt in die nächsten Jahre.

Im Zusammenspiel mit der Unternehmensberatung Bachert & Partner haben wir einen detaillierten "Independent Business Review" erstellt.

Diese tiefgehende Analyse führte zu einer bestätigten Plausibilität und Belastbarkeit unseres 5-Jahresplans, der sich in einigen inhaltlichen Themen von dem Plan aus 2021 unterscheidet. Zugleich haben wir in diesem Plan auf eine



konservativ ausgerichtete Geschäftsentwicklung gesetzt mit einer positiven EBITDA-Wachstumskurve und realistischen Umsatzwachstumsverläufen in den einzelnen Geschäftssegmenten.

Wir danken Herrn Hans-Ulrich Bachert, Herrn Dr. Volker Hamm und dem Team von Bachert & Partner für diese sehr wertvolle Zusammenarbeit, die uns ein solides Fundament für die Geschäftsentwicklung der nächsten Jahre bietet.

#### **Heart of Cherry**

In 2023 haben wir das größte und unstrittig weitreichendste Kulturprogramm in der Geschichte von Cherry begonnen. Die Ausgangslage für dieses Kultur-Programm ist eine Cherry Team-Befragung des Jahres 2023, die eine bemerkenswerte Teilnahmequote von über 75 % hatte. Das Feedback, die offenen Kommentare sowie die konstruktiv formulierten Erwartungen und Verbesserungswünsche sind die Grundindikatoren für dieses langfristige Programm.

Die heutige Geschäftskultur ist geprägt von Internationalität, Diversität, Agilität, einer offenen Kommunikation, einer hybriden Arbeitsmethodik und einer modernen Führungskultur.

Das Cherry-Team ist bestrebt, eine neue Cherry-Kultur zu entwickeln und diese aktiv mitzugestalten. Teilnehmer der "Heart of Cherry" Kultur-Workshops sind alle Mitarbeiter weltweit, demnach über 350 Personen bis Mitte 2025. Bis Ende des Jahres 2024 werden rund 200 Mitarbeiter auf allen Ebenen mindestens einen "Heart of Cherry"-Workshop besucht haben.



Im vergangenen Jahr machte der Vorstand mit 21 internationalen Führungskräften den Anfang.

In diesem Jahr haben wir, erneut unter engagierter Teilnahme des Vorstandes, eine Serie von fünf Workshops in Deutschland, von zweien in China sowie einem in den USA im vorgesehen.

Und auch der Plan für 2025 steht bereits.

Bis Ende 2025 werden wir weltweit insgesamt mindestens 18 Workshops durchgeführt haben. Wir bei Cherry verstehen uns als modernes Unternehmen, das den Anspruch hat, sich auch kulturell stetig weiterzuentwickeln.

## **Cherry Markenbild**

Cherry feierte im Jahr 2023 seinen 70. Geburtstag.

1953 wurde die Firma unter dem Namen CHERRY Electrical Products von Walter Lorain Cherry (1917–1996) in Highland Park, Illinois in den USA gegründet. Der Gründer legte den Grundstein für eine Legende in der Schalter- und Sensoren-Elektroniktechnologie. Nach dessen Tod übernahm Peter Cherry, der Sohn des Gründers, die Verantwortung für die Geschäfte.

Im Jahr 2008 verkaufte Peter seine Anteile an den Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen AG und beendete damit das Familienunternehmen Cherry, nicht aber den erfolgreichen Fortbestand von Cherry in neuem Gewand.

Vieles ist erfolgt mit und seit dem Börsengang, doch das Markenbild blieb bis zum letztjährigen Jubiläum unverändert. Das Team Cherry Brand & Communications hatte den



Auftrag, eben dieses Markenbild aufzufrischen und den optischen und inhaltlichen Anforderungen in Zeiten der Digitalisierung und Social Media anzupassen. Unter dem Claim "CHERRY - ENTER EXCELLENCE" haben wir im Juni 2024 den neuen Markenauftritt präsentiert. Frisch und modern. Auffällig und attraktiv. Zukunftsorientiert und mit Respekt für den Ursprung.

Kenne deinen Ursprung, um die Zukunft zu gestalten.

Dieser Schritt fügt sich vollständig in unsere übergreifende Transformationsstrategie ein. Die Bedeutung dieses Schrittes ist dabei hoch zu bewerten, denn mit der üblichen Konzentration auf Umsatz und Gewinn, Vertrieb, Operations und Finance rückt Marketing des Öfteren in den Hintergrund. Nicht so bei Cherry, denn Marke führt zu Emotionalität, Bindung und Loyalität. Marke bildet die Grundlage für unsere Designsprache. Und Marke steht ganz wesentlich auch für unsere Kultur. In den nächsten Monaten werden wir das neue Markenkonzept in die internationalen Märkte einführen.

## Lage des Unternehmens & Ausblick

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun einen Ausblick auf die Zukunft unseres Unternehmens geben.

Strategisch wollen wir CHERRY in eine Hardware-, Softwareund Cloud Services-Unternehmung mit einem umfänglichen und relevanten Produktangebot im internationalen Markt umbauen.

Diese Strategie aus 2023 steht unverändert auch für 2024 und die folgenden Jahre.



Unserem Ziel, CHERRY zu einem internationalen Anbieter von agnostischen, digitalen Ökosystemen zu entwickeln, sind wir in den ersten Monaten des laufenden Jahres deutlich nähergekommen.

Dabei steht das Geschäftssegment "Digital Health & Solutions" im Mittelpunkt dieser Entwicklung.

Der durch den Gesetzgeber vorgeschriebenen Verpflichtung zu Umsetzung und Einsatz des E-Rezeptes zum 1. Januar 2024 folgt schon zum 1. Januar 2025 die entsprechende gesetzliche Vorschrift für die "ePa", die elektronische Patientenakte.

Beides sind Lösungen, die als digitale Services in der Digitalisierung des Gesundheits- und Medizinsektors anzusehen sind. Diese gesetzlichen Vorgaben haben bereits im laufenden Jahr sehr positive Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung in diesem Segment. Der Verkauf von Softwareund Hardware-Lösungen in unseren e-Health Terminals sowie den Cherry PinPads hat deutlich angezogen. Wir dürfen uns mit Abstand als Marktführer in diesem Geschäft bezeichnen, der mittels Technologie von Cherry Embedded Solutions in Wien, sowohl software- als auch hardwareseitig den neuen Standard im Markt setzt.

Zudem erhalten wir sehr positive Resonanz von unseren Kunden auf Design, Preis-Leistungsverhältnis und Servicequalität. Wir sehen überdies eine wachsende Nachfrage nach dem Austausch der Installationen aus den Jahren bis 2017, was uns zusätzliches Umsatzpotential sowie die Chance auf Neukundengewinnung bringt.



Wir sehen einen nachhaltigen Effekt aus der Covid-19 Pandemie im Sinne von hygienischen PC-Produkten, was unserem Geschäft mit Cherry ActiveKey Produkten und Keyboards sehr zuträglich ist.

Cherry ist ein verlässlicher Partner der Gematik im Sinne von Zertifizierungsprozessen. Diese Qualität versetzt uns zusehends in die Lage, neben der Entwicklung und Einführung von eigenen Software- und Hardwarelösungen auch Fremdentwicklungen zu beauftragen.

Die Einführung zusätzlicher Anwendungen, die Bereitstellung für neue Benutzergruppen sowie die Synergien mit den Bemühungen zum Austausch von Konnektoren bestimmen unser Tagesgeschäft. Partnerschaften mit der

- T-Systems,
- Samhammer AG,
- Telekonnekt,
- concat AG,
- DoctorBox,
- akquinet,
- CompuGroup,
- DGN Deutsches Gesundheitsnetz.
- Bechtle.

um nur einige zu nennen, sind ein beschleunigender Faktor für die längst überfällige Digitalisierung des Medizinsektors.



Die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells von einem Anbieter von e-Health-Terminals zu einem Plattformanbieter mit vielfältigen Umsatzerlösformen ist dabei längst Teil unseres aktuellen Wirkens. Wir setzen dazu eine 5-Säulen-Strategie um.

#### Core Services TI 2.0

- Cloudbasierte Zugangsdienste für die Telematikinfrastruktur in Deutschland
- Hardware-as-a-Service
- Erweiterte Garantie (drei und fünf Jahre)
- Leasingangebot für eHealth-Terminal & Mobile-/PIN-Pad
- Terminal Management Software (TMS) als Service
- Genereller Ansatz für neue Services und Lizenzierungsmodelle für Installation, Service, Zahlung, etc.
- Kontinuierliche Einnahmequellen basierend auf Abo-Angeboten
- Integration von Cloud-basierten Services in den Bereichen Messenger, Bezahlfunktionen, ePA und andere

#### Value Added Services TI

- Erweiterte softwarebasierte Dienste innerhalb und außerhalb der Telematikinfrastruktur
- Ausweitung der Dienste auf andere Regionen



#### **New Business**

- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Telemedizin, Sicherheit, Patienten-/Vermögensverfolgung, Ambient Assisted Living
- Kollaborationen in Entwicklung und Vermarktung
- Anorganisches Wachstum durch Fusionen und Übernahmen

#### Specialized Peripherals

- Ausbau der Geschäftsaktivitäten von Active Key
- Cross- und Upselling
- Internationalisierung innerhalb von Europa, den USA und Kanada
- Konzentration auf Hauptprodukte und Hinzufügen einiger wichtiger neuer Produkte

#### Smart IoT Modules

- Ausbau der Geschäftsaktivitäten von Cherry Embedded Solutions
- Cross- und Upselling
- Auftragsfremdentwicklungen
- Kollaborationsentwicklungen im Bereich Software
- Internationalisierung gen Europa

Bereits im Jahr 2024 realisieren wir die ersten Umsätze basierend auf dem sogenannten Recurring Revenue- und dem Lizenz-Modell.

Sprich, dies sind keine Einmalumsätze, sondern wieder-kehrende Umsätze.



#### Konkret sind dies bei:

- TMS Lizenzumsätze mit Software-Pflegevertrag
- SmartLink Transaktionswarenkorb plus Pflege- und Bereitstellungsvergütung
- TI-M Nutzungsgebühren pro Nutzer/Monat

Unsere eigens entwickelten Software-Leistungen sind agnostisch, d.h. sie sind zwischen verschiedenen technischen Systemen interoperabel und somit offen für Anwendungen und Services anderer Anbieter im In- und Ausland.

Wir werden darüber entscheiden, wem wir unsere Technologien auf Basis von Lizenzvereinbarungen zur Verfügung stellen werden.

## Lagebericht der Geschäftsbereiche

Verehrte Aktionäre, werfen wir nun einen Blick auf unsere anderen Geschäftsbereiche.

Wir beginnen mit dem Bereich Gaming und Office Peripherals.

Wir kommen nicht umhin, unsere Ausführungen zu diesem Bereich mit einem Hinweis auf massive Beeinträchtigungen, verursacht durch Angriffe auf Frachtschiffe im Roten Meer, zu beginnen. Nachdem sich die Situation in Bezug auf Container, Container-Plätze auf den Schiffen sowie auf Transportkosten nochmals verschärft hat, sind tagtägliche Maßnahmen und Entscheidungen notwendig, um unsere Ware gesichert nach Europa und in die USA zu transportieren.



Logistisch bedeutet dies für uns, dass wir nun über Zeiträume von vier Monaten planen müssen, ehe die Ware zum Verkauf in den Ländern bereitsteht. Eine Gegenmaßnahme wird sein, im kommenden dritten und vierten Quartal den Warenlagerbestand etwas zu erhöhen, um die Geschäfte rund um Back-To-School, Black Friday und Weihnachten abzusichern.

Die Entscheidung, die Segmente Gaming und Office zusammenzulegen, trägt erste Früchte.

So synchronisieren wir die Produktentwicklung beider Bereiche, was zu Kosteneinsparungen bei gleichzeitiger doppelter Nutzung von technischen Innovationen führt. Auch haben wir die internationale Organisation anpassen und effizienter ausrichten können.

Nach starken Wachstumsjahren in Gaming bedingt durch die Covid-19-Pandemie sehen wir aktuell eine gewisse Abflachung der Wachstumskurve. Jene wird aufgefangen durch ein unverändertes Wachstum bei Office-Produkten. Eine Entwicklung, die der hybriden Arbeitskultur zuzuschreiben ist und auf die wir mit unserem Produktsortiment aus PC-Mäusen, Keyboards und Mikrofonen reagieren und gute und relevante Angebote in den Märkten platzieren.

Die Internationalisierungsstrategie findet unverändert dynamisch, zugleich nun aber deutlich konzentrierter statt. Unsere Kernmärkte sind festgelegt mit Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, UK, Niederlande, Spanien, Italien, USA, Kanada, China, Japan und Südkorea. Wir werden darüber hinaus in weiteren Ländern unsere Produkte



anbieten, doch der Einsatz unserer vielfältigen Ressourcen erfolgt in diesen Kernländern.

Wir sind unverändert im Prozess der Transformation unseres Geschäftsmodelles von einst nur B2B auf nun B2B und B2C. Auf Seiten der Partner im stationären Handel haben wir nun Direktvereinbarungen mit

- MediaMarkt/Saturn (Deutschland),
- FNAC (Frankreich) und
- Dixons (UK)

abgeschlossen. Wir erwarten bereits für die zweite Jahreshälfte steigende Direktumsätze mit diesen etablierten Handelspartnern.

Unsere Vertriebsaktivitäten im E-Commerce sind mit einem guten Momentum bei Amazon auf einem guten Pfad, wobei wir mittlerweile auch mit anderen Onlineplattformen gute neue Geschäfte machen.

Personell legen wir den Fokus klar auf weitere sogenannte Field Sales Manager, dies heißt, Vertriebsmanager für den deutschsprachigen Raum, UK, Frankreich und Iberia.

Folgende wesentliche Vorgaben bestehen an das Team für das 2. Halbjahr 2024 und das Jahr 2025:

- Gesteuerte Umsatzsteigerung
- Gesicherte Margensteigerung
- Verbesserte Preisstabilität
- Deutliche Steigerung der Forecast-Genauigkeit
- Revitalisierung des Geschäftes in Frankreich



- Revitalisierung des Geschäftes in UK
- Revitalisierung des Geschäftes in USA

In Summe: Es geht unverändert um Executional Excellence, Geschwindigkeit und partnerschaftliche Konsequenz. Lassen Sie uns nun über den Bereich sprechen, der das wesentliche Kernthema zum Börsengang war und sich zwischenzeitlich als Restrukturierungsfall entpuppte: Components.

Mitte des letzten Geschäftsjahres wurde deutlich, dass die Strategie der Firma, unverändert auf die MX1-Schaltergeneration zu setzen, falsch ist. Die Tatsache, dass MX1 technisch längst nicht mehr marktüblichen Standards entspricht in Verbindung mit einer Preiserwartung seitens Cherry, die signifikant von marktüblichen Preisstandards abwich, führte zu einer regelrechten Unverkäuflichkeit des Produktes und finanziellen Verlusten in diesem Geschäftsbereich.

Es wurde also Zeit, das Kapitel dieser Schaltergeneration MX1 nach 39 Jahren ja, nach 39 Jahren zu schließen.

Doch auch der MX2 musste angepasst werden, um im Markt eine Erfolgschance zu haben. Durch die Produktionsverteilung auf Zhuhai und Auerbach und die konsequente Umsetzung von "Project North" haben wir die Preisstellung von MX2 auf ein für Cherry realistisches Marktniveau gebracht. Wir sind sowohl technisch als auch preislich endlich wieder wettbewerbsfähig.

Der ULP-Schalter spielt in seiner eigenen Liga.



Technisch innovativ sehen wir uns in der Situation, dieses Marktsegment inhaltlich anzuführen. Der Trend nach flacheren und hochwertigen Tastaturen schwappt aus dem Notebook Segment in das Marktsegment der Gaming und Office Tastaturen herüber und ULP ist das qualitativ beste Schalterangebot für diesen Trend.

Meine Damen und Herrn, Cherry hatte über mehrere Jahrzehnte die Innovations- und Marktführerschaft inne. Das deutlich zu lange Festhalten an MX1 hat uns diese Position gekostet.

Allein, wir setzen alles daran, dieses Geschäftssegment wieder dauerhaft profitabel zu führen und in Umsatz- und Marktbedeutung wieder ins Wachstum zu führen.

Mit der Einführung von MX2 Mitte 2023 und dem Ausbau unserer Vermarktung von ULP haben wir auch den Strategiewechsel vom ODM- auf das OEM-Modell gestartet. Ein langwieriger Prozess, doch bei erfolgter Etablierung auch ein Prozess mit nachhaltigem Erfolg.

Am 4. Oktober 2023 haben wir bekanntgegeben, dass die Cherry SE ein OEM General Agreement mit der MEDION AG über den Ausbau der Partnerschaft für weitere MEDION Produktreihen mit der CHERRY MX-Technologie unterzeichnet hat. Es hat einige Monate gedauert, um ein weiteres solches OEM-Agreement zu unterzeichnen. Dies zeigt, dass es herausfordernd und zugleich machbar ist, das langjährige Geschäftsmodell von Cherry zu drehen. Wir schöpfen viel Zuversicht für unsere Strategie und unser Handeln mit der Bekanntmachung, dass sich zeitnah weitere namhafte Firmen



nun auch auf die gemeinsame Reise mit Cherry begeben. Die Reaktionen auf unsere Schalter aus den ULP und MX2 Serien sind entsprechend positiv im Hinblick auf Technologie, Design und Preisstellung.

Wir haben zudem den Start der Entwicklung der Generationen MX3 und ULP2 öffentlich bekanntgegeben. Die Frage kommt dabei immer wieder auf, ob solche Ankündigungen das Geschäft mit MX2 und ULP torpedieren. Meine klare Antwort darauf: Mitnichten.

Sicherlich wird es keine Schaltergeneration mehr geben, die das 39. Jahr erreicht. Die Produktzyklen der Schalter müssen sich vielmehr an den Lebenszyklen von Notebooks und Tastaturen orientieren und dabei die immer steigenden technischen Anforderungen erfüllen. Daraus ergeben sich Produktlebenszyklen von vier bis fünf Jahren, wobei bei Einführung von ULP2 und MX3 die bisherigen Schaltergenerationen eine unveränderte Relevanz im Markt haben und nicht zeitgleich verschwinden.

Unser Produktangebot wird sich demnach auf mehrere, parallel im Markt befindliche Generationen verteilen, die unterschiedliche Technik- und Preiserwartungen zu erfüllen haben. Eine strategisch-konzeptionell geplante Koexistenz.

Ich darf an dieser Stelle dem Team um unseren COO Dr. Udo Streller ein großes Lob aussprechen.

Die neue Fertigungsverteilung zwischen Deutschland und China, das Aktivieren unseres Produktionspartners in China ist nach bester German Engineering Logik geplant und umgesetzt worden. Der ursprüngliche Starttermin der Fertigung



in China konnte 3 Monate früher als geplant erfolgen. Ein präzises, dynamisches und effizientes Teamplay.

Udo Streller wird hierzu noch konkretere Ausführungen machen.

Meine Damen und Herren, meine Aussagen aus dem letzten Jahr bleiben unverändert bestehen:

CHERRY hat großes Potenzial, seine Hardware-Basis als aktiven Hebel einzusetzen, um die Entwicklung zu einer Hardware, Software und Services Firma konsequent und erfolgreich umzusetzen. Hardware bleibt ein wesentlicher Bestandteil in unserem Portfolio und in unserer Geschäftsentwicklung in den nächsten Jahren. Aber sie wird nicht mehr die einzige Umsatzquelle bleiben.

Wir haben deutliche Fortschritte bei den notwendigen operativen Optimierungsmaßnahmen erreicht. Sowohl Dr. Udo Streller als auch Volker Christ haben hier Hand-in-Hand mit mir und dem internationalen Cherry-Team gewirkt, um Cherry zu stabilisieren, zu modernisieren und zukunftssicher zu machen.

## Die Themen

- Effizienz- und Kostenmanagement,
- Prozessoptimierung,
- Operational Excellence

gehen mit der Notwendigkeit einher, sowohl intern als auch extern Digitalisierungsstandards zu kreieren und einzuführen.



Meine Damen und Herren, damit möchte ich an dieser Stelle an unseren künftigen Executive Vice President Global Finance, Volker Christ, übergeben, der Sie durch die wesentlichen finanziellen Ergebnisse für das Jahr 2023 und den Ausblick auf 2024 führen wird.

Lieber Volker, bitte.

#### Interim CFO / Finanzbericht

Danke, Oliver.

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

auch ich möchte Sie herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung begrüßen und Ihnen nun einen Überblick zu den Kennzahlen Ihres Unternehmens geben.

Den Geschäftsbericht 2023 haben wir am 31. Mai 2024 veröffentlicht, zusammen mit einem gesonderten Nicht-Finanziellen Bericht, der die Aktivitäten und Fortschritte im Bereich der Nachhaltigkeit der Cherry SE für das Jahr 2023 beschreibt.

Weitere Berichte wie der Bericht des Aufsichtsrates, der Vergütungsbericht als auch die Entsprechungserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex liegen ebenfalls vor und sind auf unserer Investor Relations-Internetseite einsehbar.



Im Geschäftsjahr 2023 hat Cherry Umsatzerlöse in Höhe von EUR 126,5 Mio. sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von 1,6 % erzielt. Damit blieben beide Kennzahlen sowohl hinter dem Vorjahr als auch hinter der Prognose zurück. Die Entwicklung des Aktienkurses der Cherry SE war entsprechend unbefriedigend.

Im Rahmen eines notwendigen Impairment-Tests wurden zudem Wertberichtigungen auf immaterielle und materielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 96,0 Mio. ermittelt und im Jahresabschluss 2023 verarbeitet. Insbesondere die hohen immateriellen Bilanzpositionen stammen aus früheren Transaktionen, denen Wachstumspläne zugrunde lagen, die der Realität in 2023 nicht mehr entsprochen haben. Mit den Wertberichtigungen hat sich die Cherry abschließend von historischen Planungsannahmen gelöst und orientiert sich vollständig an neuen strategischen Plänen. Die notwendigen Wertberichtigungen waren cash-neutral und hatten keinerlei Einfluss auf die Liquiditätssituation des Unternehmens.

Im Geschäft mit Tastaturschaltern hat Cherry im 4. Quartal nachhaltig und einschneidend restrukturiert. Das Management hat im November 2023 ein umfassendes Restrukturierungsprogramm bekanntgegeben, welches eine substanziell neue strategische Ausrichtung des Segments COMPONENTS entlang der gesamten Wertschöpfungskette beinhaltet, sich aber darüber hinaus auch über weitere Unternehmensbereiche erstreckt. Die beschlossenen Maßnahmen führen nach finaler Umsetzung zu einem Ergebnispotenzial von EUR 10-15 Mio. pro Jahr. Die Kosten der Maßnahmen belaufen sich 15.2 Mio. EUR auf rund EUR 14.2 Mio. wovon



ergebniswirksam im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2023 berücksichtigt wurden. EUR 1,0 Mio. entfallen auf Investitionen im Zusammenhang mit der Qualifikation des neuen chinesischen Auftragsfertigers.

Als sichtbares Zeichen für unsere konsequente Neuausrichtung und Zukunftsorientierung hat Cherry auf eine marktorientierte Segmentierung umgestellt. Im ersten Halbjahr integrierten wir den im Januar 2023 übernommenen E-Sports-Spezialisten Xtrfy und legten die bisher getrennten Geschäftsbereiche *Gaming Devices* und *Office Peripherals* zusammen. Im zweiten Halbjahr erfolgte die Neuausrichtung des Geschäftsbereiches *Components*. Das Segment *Digital Health & Solutions* blieb bestehen.

Das Ergebnis derjenigen Bereiche und -aktivitäten, die keinem Segment direkt zugeordnet werden können, werden zusammen mit den segmentübergreifenden Konsolidierungen unter "CORPORATE & CONSOLIDATIONS" ausgewiesen und nicht mehr auf die Segmente allokiert. Dazu gehören im Wesentlichen die Fixkosten aus der Verwaltung inklusive Management & Aufsichtsrat, Finance & Accounting, Investor Relations, IT, People & Culture.

Lassen Sie mich nun auf die Geschäftsentwicklung der Segmente eingehen:



## Segment **COMPONENTS**

Der Gesamtumsatz des Segments COMPONENTS ist 2023 im Vergleich zum Vorjahr um 48,4 % auf EUR 13,4 Mio. gesunken. Darin enthalten sind Umsatzerlöse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen mit EUR 2,5 Mio., die im Konzern konsolidiert werden. Die externen Umsatzerlöse beliefen sich damit auf EUR 10,9 Mio. und sind im Vergleich zum Vorjahr um 49,8 % gesunken.

Wesentliche Ursache für den Umsatzeinbruch bei Cherry war jedoch der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit im relevanten Volumensegment der Cherry MX1A-Switches. Nach dem Auslauf des Patents im Jahr 2017 wurde das Geschäftsmodell durch eine Vielzahl, vorwiegend in China ansässiger, Auftragsfertiger adaptiert, die aufgrund des lokalen Kostenvorteils einen intensiven Preiswettbewerb geschaffen haben.

Zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit bedurfte es im Jahr 2023 -wie berichtet- einer sehr deutlichen Korrektur des bisherigen Geschäftskurses mittels eines umfassenden, schnell und zugleich tiefwirkenden Managementansatzes.

Das Segment erwirtschaftete 2023 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von EUR 1,8 Mio. gegenüber 0,6 Mio. € im Vorjahr 2022, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 13,1 % entspricht.



## Segmente **GAMING & OFFICE PERIPHERALS**

Der Umsatz des Segments GAMING & OFFICE PERI-PHERALS ist im Vergleich zum Vorjahr um 19,0 % auf EUR 92,6 Mio. gestiegen.

Insbesondere der Umsatz mit Gaming Devices war mit EUR 28,2 Mio. im Vergleich zum Vorjahr mit 43,9 % deutlich gestiegen. Das Wachstum ist im Wesentlichen auf die Akquisition des schwedischen E-Sports-Spezialisten Xtrfy im Januar 2023 zurückzuführen, dessen Produkte das Cherry Portfolio seither sinnvoll ergänzen. Darüber hinaus profitierte das Geschäft von der Internationalisierung und neuen strategischen Partnerschaften.

Der Geschäftsbereich Office Peripherals setzte sein dynamisches Wachstum zunächst fort, wobei die Nachfrage im vierten Quartal hinter den Erwartungen zurückblieb. Schlüssel für die insgesamt positive Entwicklung waren das attraktive Produktportfolio, die zunehmende Internationalisierung und der erfolgreiche Ausbau der E-Commerce-Aktivitäten.

Trotz der positiven Entwicklung im Jahresverlauf blieb das Umsatzwachstum im 4. Quartal deutlich hinter den eigenen Erwartungen zurück. Hier sind fehlende Forecast-Akkuranz sowie ein zu wenig enger Datenaustausch mit unseren Distributionspartnern anzuführen.

Das Segment erwirtschaftete ein bereinigtes EBITDA i. H. v. EUR 14,1 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von 15,2 % entspricht.



## Segmente **DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS**

Der Umsatz des Segments DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS war im Vergleich zu 2022 um 30,4 % auf EUR 23,0 Mio. gesunken. Das Geschäft mit E-Health Produkten blieb im Jahresverlauf 2023 verhalten – dieser Umsatz hat sich um EUR 9,3 Mio. auf EUR 16,8 Mio. reduziert – und konnte erst mit Umsetzung der Regulierung zum Jahreswechsel 2023/2024 deutlich zulegen. Mit unseren E-Health-Terminals und den von der Gematik zugelassenen PIN-Pads waren wir im Jahr 2023 für anstehende Gesetzgebungsprojekte, wie der Einführung des E-Rezepts, technologisch-innovativ sowie preislichmarktrelevant aufgestellt. Selbstkritisch gibt es anzumerken, dass wir die Dynamisierung des Marktes zu früh im abgeschlossenen Geschäftsjahr eingeplant hatten, diese allerdings dann erst zum November 2023 einsetzte.

Im Geschäft mit hygienischen Peripheriegeräten haben wir die Internationalisierung intensiviert. Insbesondere in den USA stößt das einzigartige, hygiene-orientierte Produktportfolio unserer Submarke "Active Key" auf großes Interesse.

Das Geschäft mit Security Devices war im Vergleich zum Vorjahr um 10,5 % auf EUR 6,2 Mio. gesunken.

Das Segment erwirtschaftete ein bereinigtes EBITDA i. H. v. EUR 4,7 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von 20,3 % (Vorjahr: 31,2 %) entspricht.



#### Finanzielle Kennzahlen des Jahresabschlusses 2023

Nach diesem Überblick komme ich nun auf die wesentlichen Finanz-Kennzahlen des Jahresabschlusses 2023 zu sprechen:

Wie bereits berichtet belief sich der Umsatz des Geschäftsjahres 2023 auf EUR 126,5 Mio.

Die damit verbundene Bruttomarge – also der Umsatz minus Materialeinsatzkosten – belief sich auf EUR 56,9 Mio., was einer Marge von 45,0 % entspricht. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr 2022 in Höhe von EUR 11,6 Mio. bzw. 6,7 Prozentpunkten lässt sich auf die niedrigeren Umsätze sowie Wertberichtigungen und Bestandsbereinigungen von Vorräten zurückführen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten lagen mit EUR 15,7 Mio. um EUR 6,7 Mio. zwar über denen des Vorjahrs in Höhe von EUR 9,0 Mio., beinhalten aber Wertberichtigungen im Rahmen des Impairment Tests i. H. v. EUR 6,9 Mio. Bereinigt um diesen Sondereffekt lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten unter dem Niveau des Vorjahrs.

Auch die Marketing- und Vertriebskosten lagen mit EUR 43,7 Mio. über dem Niveau des Vorjahres (EUR 19,3 Mio.). Hierin enthalten sind ebenfalls Wertberichtigungen im Rahmen des Impairment Tests in Höhe von rund EUR 17,4 Mio. bezogen auf Marke und Kundenstamm. Der operative Anstieg ist im Wesentlichen dem Ausbau des E-Commerce-Geschäfts und der Umsetzung der Internationalisierungsstrategie geschuldet.



Die Verwaltungskosten lagen mit EUR 18,7 Mio. um EUR 3,5 Mio. über denen des Vorjahrs. Gründe dafür sind Kosten im Zusammenhang mit den personellen Wechseln im Vorstand sowie Restrukturierungskosten.

Das EBITDA belief sich auf EUR -10,3 Mio., was einer E-BITDA-Marge von -8,1 % entspricht. Das bereinigte EBITDA belief sich auf positive EUR 2,1 Mio., welches einer bereinigten EBITDA-Marge von 1,6 % entspricht. Die Bereinigungen des EBITDA von insgesamt EUR +12,3 Mio. beziehen sich im Wesentlichen auf die Restrukturierung in Höhe von EUR +5,8 Mio., Wertberichtigung MX1-Switches in Höhe von EUR +2,7 Mio. sowie dem personellen Wechsel im Vorstand EUR +1,3 Mio.

Das EBIT belief sich für 2023 auf EUR -131,1 Mio., das bereinigte EBIT auf EUR -13,3 Mio. Die Summe aller Bereinigungen im EBIT beläuft sich auf insgesamt EUR +117,9 Mio. Die Bereinigungen im EBIT berücksichtigen die Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem Impairment in Gesamthöhe von EUR 96,0 Mio. sowie die individuellen Wertberichtigungen von immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und Nutzungsrechten in Höhe von EUR 9,6 Mio.

Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2023 beläuft sich auf EUR -126,9 Mio.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich auf EUR -27,9 Mio. und hat sich damit ggü. dem Vorjahr um EUR 33,6 Mio. verschlechtert. Die Verschlechterung ist i. W. von einem niedrigeren Periodenergebnis sowie einem Anstieg des Working Capital getrieben.



Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf EUR - 10,8 Mio. (Vorjahr: EUR -11,3 Mio.). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden, wie auch im Vorjahr, überwiegend Investitionen in Maschinen und Werkzeuge, immaterielle Vermögenswerte in Form aktivierter eigener Entwicklungsleistungen sowie in den Erwerb konsolidierter Tochterunternehmen getätigt. Letztere belief sich auf EUR 3,5 Mio. für den Bestandteil des Kaufpreises der Xtrfy Akquisition, welcher zum Zeitpunkt des Closings im Januar 2023 in bar zu leisten war.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf EUR -7,9 Mio. Die Veränderung im Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit resultierte im Wesentlichen aus dem Rückgang des Erwerbs eigener Anteile im Rahmen des im Juni 2022 gestarteten Aktienrückkaufprogramms, für welches im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR -2,5 Mio. ausgegeben wurden.

Die übergreifende Geschäftsentwicklung führte darüber hinaus zu weiteren Herausforderungen in Bezug auf die Liquidität und Finanzierung der Gesellschaft. Die liquiden Mittel hatten sich im Jahresverlauf um knapp die Hälfte von EUR 92,8 Mio. auf EUR 46,1 Mio. reduziert. Cherry hat bereits Maßnahmen ergriffen, um dieser Entwicklung schnellstmöglich und konsequent entgegenzuwirken und konnte im 4. Quartal mit EUR 1,7 Mio. einen positiven Cashflow erzielen. Das Working Capital Management wurde deutlich intensiviert, insbesondere durch ein optimiertes Vorratsmanagement. Darüber hinaus wurden die Steuerung und Überwachung der Kosten und Investitionen intensiviert.



Die Cherry eingeräumten Kreditlinien zur Abdeckung operativer Liquiditätsbedarfe in Höhe von insgesamt EUR 55,0 Mio. bei der UniCredit Bank GmbH waren zum Stichtag mit EUR 45,0 Mio. in Anspruch genommen. Seit Mai 2024 besteht eine Kreditlinie in Höhe von EUR 25,3 Mio., nachdem im Januar und Mai 2024 jeweils EUR 10,0 Mio. an die Bank zurückgeführt wurden.

Das bilanzielle Eigenkapital ist im Vergleich zum Vorjahr um EUR 129,7 Mio. auf EUR 122,1 Mio. gesunken. Grund hierfür war vor allem das negative Konzernergebnis der Berichtsperiode in Höhe von EUR -126,9 Mio., welches wie berichtet Wertberichtigungen von rund EUR 108,7 Mio. auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie Vorräte beinhaltet. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr von 66,4 % auf 51,2 %.

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31.12.2023 betrug EUR 238,6 Mio. und hat sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 140,5 Mio. bzw. 37,1 % reduziert.

Die Gesamtzahl der Beschäftigten - definiert als Full Time Equivalents, ohne Vorstände, Auszubildende, Praktikanten und Aushilfen - ging gegenüber dem Vorjahr um 13 Beschäftigte zurück und lag zum Ende des Geschäftsjahres 2023 bei insgesamt 444 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Wie bereits berichtet, wurde der Personalstand im ersten Halbjahr 2024 dann signifikant reduziert.

Der Anteil der im Konzern beschäftigten weiblichen Mitglieder der Belegschaft lag bei 38,0 % (2022: 37,3 %). Das



Durchschnittsalter aller im Konzern beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern lag mit 42,5 Jahren auf dem Niveau des Vorjahrs (42,5 Jahre).

Der Personalaufwand betrug im Berichtszeitraum EUR 40,0 Mio. Der Anstieg um EUR 6,0 Mio. ist im Wesentlichen durch Abfindungen ab dem Zeitpunkt der Freistellung im Rahmen der Restrukturierung begründet.

Zum Aktienrückkaufprogramm und zu den im Jahr 2023 erworbenen eigenen Aktien hat die Gesellschaft ausführlich im Geschäftsbericht 2023 berichtet, ich verweise hierzu auf Seite 98/99 des Anhangs zum Konzernabschluss der Gesellschaft.

## Erstes Halbjahr 2024

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zum bisherigen Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2024.

Im ersten Geschäftshalbjahr 2024 erzielte Cherry einen Konzernumsatz von EUR 61,6 Mio. sowie ein bereinigtes EBITDA i. H. von EUR 2,4 Mio. Der Konzernumsatz liegt somit um 0,4 % über dem vergleichbaren Wert von EUR 61,3 Mio. des Vorjahres und die bereinigte EBITDA-Marge von 4,0 % um 1,2 Prozentpunkte unter dem Profitabilitätsniveau von 5,2% aus dem Vorjahr.



Das Umsatzplus ist insbesondere auf die erfreuliche Entwicklung im Segment DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS zurückzuführen. Mit EUR 16,2Mio. und damit um 60,6 % über dem Vergleichswert des Vorjahres lieferte das Segment seinen bislang höchsten Halbjahresumsatz ab.

Die kontinuierlich hohe Nachfrage nach den E-Health-Terminals ST-1506 der Gesellschaft als Folge der Einführung des E-Rezepts trug wesentlich zur dynamischen Umsatzentwicklung bei. Auch das Geschäft mit Hygienetastaturen und mäusen für Kliniken und Arztpraxen wuchs deutlich zweistellig. Das bereinigte EBITDA des Segments belief sich im ersten Halbjahr auf EUR 6,2 Mio., was mehr als einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr in Höhe von EUR 2,8 Mio. entspricht. Die bereinigte EBITDA Marge verbesserte sich von 27,5% im Vorjahr auf 38,3% im ersten Halbjahr 2024.

Im Segment GAMING & OFFICE PERIPHERALS dauerte der Preisdruck infolge hoher Bestände im Markt bei gleichzeitig verhaltener Konsumentennachfrage weiter an. Dies führte dazu, dass der Umsatz des ersten Halbjahres mit EUR 41,7 Mio. um EUR 2,7 Mio. unter dem vergleichbaren Wert des Vorjahres von EUR 44,5 Mio. lag. Die Rohertragsmarge verringerte sich aufgrund dessen um 5,7 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr auf 40,5 % Die bereinigte EBITDA Marge lag bei 11,4% gegenüber 18,7% im Vorjahr.

Trotz eines anhaltend schwachen und herausfordernden Gaming-Marktumfelds schloss COMPONENTS das Quartal im Rahmen der Erwartungen ab. Da im zweiten Halbjahr 2023 die Schalterproduktion am Standort Auerbach größtenteils eingestellt worden war, hatte das Management für das erste



Quartal 2024 entsprechend niedrig geplant. Highlights der Berichtsperiode sind der weitere Abbau von MX1-Lagerbeständen, neue Aufträge seitens in Krisenzeiten verlorener Gaming-Tastaturkunden sowie ein zweistelliges Umsatzwachstum in Nordamerika.

Der Segmentumsatz H1 2024 belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf EUR 6,0 Mio. gegenüber EUR 6,9 Mio. im ersten Halbjahr 2023. Das bereinigte EBITDA des Segments bewegte sich trotz des deutlich rückläufigen Umsatzes mit EUR 0,8 Mio. über dem Niveau des Vorjahres in Höhe von EUR 0,5 Mio., was im Wesentlichen auf die Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen ist. Die bereinigte EBITDA Marge stieg gegenüber dem Vorjahr um6,6% auf 13,6%.

Am 3. Mai 2024 wurde mit der UniCredit Bank GmbH eine neue Ergänzungsvereinbarung unterzeichnet, welche die weitere Finanzierung der Gesellschaft sicherstellt.

Diese berücksichtigt eine weitere Rückführung auf langfristige Darlehenshöhe von insgesamt EUR 25,0 Mio. sowie weiterhin EUR 0,3 Mio. der bereits gezogenen Aval-Linie.

Die Bilanzsumme hat sich im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres um EUR 32,6 Mio. auf EUR 206,0 Mio. (31.12.2023: EUR 238,6 Mio.) reduziert. Die Eigenkapitalquote ist von 51,2% zum 31. Dezember 2023 auf 56,4 % zum 30. Juni 2024 gestiegen. Der Cash-Flow in Höhe von EUR -30,5 Mio. verbesserte sich um etwa EUR 10,0 Mio. zum vergleichbaren Vorjahreswert und beinhaltet zudem die Rückführung des Darlehens an die UniCredit Bank von insgesamt EUR 20,0



Mio. Der Bestand an Bankguthaben beziffert sich auf EUR 15,6 Mio.

Die Gesamtzahl der Beschäftigten - Full Time Equivalents ohne Vorstände, Auszubildende, Praktikanten und Aushilfen - lag zum 30. Juni 2024 bei insgesamt 365 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

# Prognose 2024

Für das dritte Quartal 2024 erwartet der Vorstand einen Konzernumsatz von ca. EUR 35 Mio. (Q3/2023: EUR 27,3 Mio.) sowie eine bereinigte EBITDA-Marge\* in der Bandbreite von 5 % bis 6 % (Q3/2023: -4,6 %).

Der Vorstand geht unverändert davon aus, im Geschäftsjahr 2024 einen Konzernumsatz von ca. EUR 140 bis 150 Mio. sowie eine bereinigte EBITDA-Marge\* in der Bandbreite von 7,0 bis 8.0 % zu erzielen.

Mittelfristig strebt die Gesellschaft eine Rückkehr zu einer bereinigten EBITDA-Marge auf Konzernebene von über 20 % an.

Damit darf ich das Wort an Dr. Udo Streller übergeben.

Lieber Udo, bitte.



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

auch ich heiße Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der CHERRY SE.

## COO / Restrukturierung

Unser Restrukturierungprojekt im Bereich der Schaltermontage steht kurz vor dem Abschluss der Umsetzung. Die Produktion und Montage in unserer Fertigung beim Subcon-Partner in China läuft und wird noch vor dem geplanten Zeitpunkt im September die gewünschte Kapazität für die MX2 Schalterproduktion erreichen. Der Trend ist stabil und unsere Schwerpunktbereiche Kosten, Geschwindigkeit und Qualität sind auf Linie. In unserem Werk in Auerbach Deutschland haben wir parallel die Kapazitäten angepasst.

Um es kurz zusammenzufassen:

- 1) Alle globalen Personalmaßnahmen zur Neuausrichtung sind abgeschlossen und wurden unter Berücksichtigung der lokalen Rechtsanforderungen und der individuellen Kündigungsfristen der betroffenen Mitarbeiter umgesetzt; hier gibt es keine offenen Punkte mehr.
- 2) Die Pilotproduktion von MX V2 Schaltern beim chinesischen Partner / Subcon lief erfolgreich an und wird nun planmäßig und bedarfsgerecht hochgefahren. Die Qualifizierungen für die Lokalisierung der Kunststoffmaterialien verlaufen



ebenfalls planmäßig, mit Starttermin zum Ende Q2. Die Kundenzielgruppe für diese Schalter sind unsere internationalen OFM-Kunden.

3. Die weitere Unterstützung des Hochlaufs basiert auf den etablierten Qualitätssicherungsprozessen der Cherry SE. Diese wird vor Ort beim Subcon in Dongguan durch das Cherry Zhuhai Team durchgeführt. Hier gibt es keine Kompromisse, die Schalterproduktion beim Partner ist eine Cherry-Produktion.

Die Planung und Umsetzung dieser Transformation hatten wir in drei Phasen unterteilt, wie auf der Folie kurz dargestellt.

Alle Meilensteine der Transformation wurden nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen, obwohl die ursprünglichen Ziele ambitioniert waren. Dieses erreichte Tempo, das bereits geäußerte Interesse von Anwendern/Kunden und das Wachstumspotenzial sind zusätzliche Erfolgsfaktoren.

Wir haben darüber hinaus Maßnahmen zur kontinuierlichen Senkung der Materialkosten und zur deutlichen Reduzierung der Logistikkosten durch konsequente Optimierung der Lager- und Transportpartnerstruktur definiert. Alle Kostensenkungs-/Produktivitätsaktivitäten für 2024 werden in 5 Projektströmen im Programm "Cost Down Forever" (CDF) verfolgt und liegen in der Verantwortung der Abteilung Operational Excellence als PMO unter dem COO.

Noch kurz zum Bereich Technology & Engineering:



Die Technologie-Roadmap für 2024 umfasst 9 Fokus-Technologien (6x Hardware / 3x Software), die über ein neues KPI-Scoring-System verfolgt werden. KPI steht für Key Performance Indicator.

Die Innovationsstrategien für Switches und Software/Firmware wurden komplett überarbeitet und modernisiert, einschließlich der Einführung der neuen Systematik des "Innovationsteam". Der Standort Auerbach nimmt damit seine neue Rolle als Innovationsstandort voll wahr und bleibt, wie bereits angekündigt, ein aktiver Produktionsstandort für diese Produkte.

Das globale Projektmanagement der Cherry SE wurde neu organisiert und dem Verantwortungsbereich des COO zugeordnet, was mit der Einführung globaler Berichtsstandards und -strukturen verbunden ist.

Das Cherry Operations Team unterstützt mit voller Überzeugung und vollem Einsatz den Zukunftsplan der Gesellschaft.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Damit zurück an Oliver Kaltner.



# CEO / Schlussbemerkungen und Danksagung

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

das abgeschlossene Geschäftsjahr 2023 war ein Jahr des Übergangs und des Wandels. In Ihrem Unternehmen mussten wir weitreichende Veränderungen planen und umsetzen, damit die Cherry SE künftig wieder in wettbewerbsfähiger Form am Markt teilnehmen kann. Schnelles Handeln war und ist geboten. Wir haben daher möglichst viele der Restrukturierungsmaßnahmen bereits im Jahr 2023 eingeführt und verbucht.

Wie Sie heute von Dr. Streller gehört haben, sind wir mit einem der wichtigsten Restrukturierungsbausteine – der Aufnahme von Teilen unserer Schalterproduktion in China – nahezu am Ziel.

Ab sofort werden wir von den Entlastungseffekten auf der Kostenseite profitieren. Auch die veränderten Budgetplanungsprozesse und das effektivere Controlling sind umgesetzt und haben zu den gewünschten Verbesserungen geführt.

Unser strategischer Fokus auf den Bereich Digital Health beginnt sich auszuzahlen. Die starke Nachfrage nach den Cherry-E-Health-Terminals in Folge der Einführung des E-Rezepts trägt deutlich zum Umsatzwachstum bei. Unser Angebot für Cloud-basiertes Software-as-a-Service wird diesen Effekt noch erweitern.



Wir haben hier die richtigen Entscheidungen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung getroffen. Allerdings waren damit für unsere Belegschaft zum Teil massive Einschnitte verbunden. Seit dem 1. Januar 2023 haben, wie gesagt, insgesamt 105 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unser Unternehmen verlassen. Das ist rund ein Viertel der ursprünglichen Belegschaft.

Ich möchte daher besonders unserer Cherry-Belegschaft danken, dass sie trotz der schwierigen Veränderungen weiterhin motiviert zum Erfolg der Cherry SE beitragen und engagiert ihre Aufgaben wahrnehmen.

Das Cherry-Team steht eng zusammen und ist überzeugt von der gemeinsamen Mission.

Und auch Sie, sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionärinnen, haben einen großen Teil der Last getragen. Wir hatten, wie besprochen, eine Abschreibung von 96 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen und damit alte Annahmen zur Unternehmensentwicklung korrigiert. Wir haben uns sozusagen auch buchhalterischer Altlasten entledigt.

Im Namen des Vorstandes möchte ich Ihnen danken, dass Sie als Aktionäre diesen Weg mit uns gehen.



Ebenso gilt der Dank des Vorstandes unserem gesamten Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Marcel Stolk.

Im Aufsichtsrat kombinieren wir große Kompetenz, Expertise, Engagement und Motivation mit der umfänglichen Unterstützung für die notwendigen Modernisierungsschritte.

Mit diesem professionellen Zusammenwirken können wir die Cherry SE in eine erfolgreiche Zukunft führen.

Lieber Harald von Heynitz, damit gebe ich das Wort zurück an den Versammlungsleiter.