

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG
VOM 17. MAI 2023

REDE DES VORSTANDS

Oliver Kaltner

Vorsitzender des Vorstands (CEO)

Dr. Mathias Dähn

Mitglied des Vorstands (CFO)

„Transformation und Innovation“

- Es gilt das gesprochene Wort –

Inhalt

I.	Begrüßung und Blick auf das Geschäftsjahr 2022 (CEO)	4
1)	Begrüßung	4
II.	Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2022 (CFO)	11
1)	Gesamtentwicklung bei Umsatz und Ergebnis	11
2)	Entwicklung der Geschäftsfelder	12
(1)	Geschäftsverlauf GAMING	12
(2)	Geschäftsverlauf PROFESSIONAL	13
3)	Wesentliche Kennzahlen im Geschäftsjahr 2022	13
III.	Ergebnisse des ersten Quartals 2023	16
1)	Gesamtentwicklung bei Umsatz und Ergebnis	16
2)	Entwicklung der Geschäftsfelder	17
(1)	Geschäftsverlauf GAMING	17
(2)	Geschäftsverlauf PROFESSIONAL	18
IV.	Prognose und Ausblick	18
1)	Erwartungen für 2023 als Übergangs- und Konsolidierungsjahr	18
V.	Hinweis auf TOP 7	19
VI.	Informationen zum Aktienrückkaufprogramm	21
VII.	Aktuelles Geschäftsjahr: Transformation und Innovation (CEO)	23
1)	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Megatrends	23
(1)	Strategischer Fokus auf wachstumsstarke Marktsegmente	23
(2)	Megatrend Gaming / eSports	24
(3)	Megatrend „Work-from-anywhere“	25
(4)	Trendbranche: Professionelles Equipment für Creators	25
VIII.	Cloud-basierte Software-as-a-Service im Geschäftsbereich Digital Health & Solutions	26
IX.	Schlussbemerkung und Dank an Mitarbeitende	28

I. Begrüßung und Blick auf das Geschäftsjahr 2022 (CEO)

1) Begrüßung

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

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

Seit dem 1. Januar dieses Jahres leite ich als Vorsitzender das Vorstandsgremium. Damit ist der Vorstand gemeinsam mit Udo Streller als COO und Mathias Dähn als CFO neu aufgestellt. Die Aufgabe des CEO habe ich von Rolf Unterberger übernommen, der die Geschäfte der CHERRY SE von Mai 2018 bis Ende 2022 geleitet hat. Dies ist die erste Hauptversammlung der CHERRY SE, an der ich Ihnen Bericht erstatte. Wir sind als Vorstände persönlich mit insgesamt 75.600 Aktien am Grundkapitel der CHERRY SE beteiligt.

Bevor mein Vorstandskollege Mathias Dähn, seit wenigen Wochen neuer CFO der CHERRY SE, auf das abgeschlossene Geschäftsjahr 2022 zurückblickt und Ihnen entsprechende Einordnungen vorstellt, erlauben Sie mir einige, kurze Worte zu meinem persönlichen Erfahrungshorizont.

Ich wurde 1968 in Wiesbaden geboren und habe 1993 mein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule in Mainz abgeschlossen. Ich habe internationale Managementenerfahrungen in Unternehmen verschiedener Größenordnungen in den Bereichen Informationstechnologie, Digital Business und Consumer Electronics gesammelt. Dazu gehörten auch Unternehmen mit Fokus auf Cloud-basierten Angeboten sowie IoT-Diensten mit Software-as-a-Service-Geschäftsmodellen. In diesem Unternehmensumfeld habe ich mehrere grenzüberschreitende M&A-Transaktionen begleitet.

Ich erwähne dies, ehe ich später auf die künftige strategische Ausrichtung der CHERRY SE eingehe.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
wie Sie seit der Bekanntgabe des Jahresabschlusses im März wissen, hat die CHERRY SE das vergangene Geschäftsjahr 2022 mit einem Konzernumsatz in Höhe von EUR 130,2 Mio. und einem bereinigten EBITDA von 15,2 Mio. Euro abgeschlossen, was einer bereinigten EBITDA-Marge von 11,5 % entspricht. Insofern war das Geschäftsjahr für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre und uns

alle bei CHERRY eine Enttäuschung. Nach unserer gemeinsamen Einschätzung verfügt das Unternehmen über eine sehr gute Substanz und ein großes Potenzial, das es nun für uns als neues Management zu heben gilt. Das wird ein spannender, aussichtsreicher, aber nicht leichter Weg. Das aktuelle Geschäftsjahr ist dabei ein Übergangsjahr und wir werden Sie mit größtmöglicher Klarheit über unsere Schritte auf diesem Weg informiert halten. Betrachten Sie das bitte als Transparenzversprechen des neuen Managements.

Mathias Dähn wird Ihnen die Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr noch genauer erläutern.

Eine bereinigte EBITDA-Marge von nur 11,5 % im vergangenen Geschäftsjahr 2022 bedeutet: Die CHERRY SE braucht eine neue strategische Ausrichtung, eine neue Orientierung sowie ein strukturelles Optimierungs-Programm. In den letzten Monaten habe ich mit unserem Team unser Geschäft und unsere Prozesse genau analysiert.

CHERRY hatte in den letzten Jahren einige Veränderungen in der Eigentümer-Struktur durchlaufen. Dem Wechsel von einem Private Equity Partner zu einem anderen folgte der Börsengang im Sommer 2021 mit anschließender Änderung der Rechtsform in eine SE. Dabei ist die notwendige Umstellung von händischen, teils personellen Individuallösungen in der Planungs- und Ablauforganisation noch nicht vollständig abgeschlossen. Wir sehen im grundsätzlichen Ablauf von Marktanalyse und -einschätzung über die Vertriebsplanung und -steuerung, die Fertigungsplanung und -steuerung bis hin zu Finance, Accounting und Controlling immer noch Optimierungsnotwendigkeit, um insgesamt zu mehr Belastbarkeit und Präzision unserer geschäftlichen und wirtschaftlichen Abläufe zu kommen. Insgesamt ist es notwendig, die Geschwindigkeit in der Organisation deutlich zu erhöhen. CHERRY ist eine Tech-Company, und diese Branche erfordert Geschwindigkeit. Zur Verbesserung der betrieblichen Prozesse stellen wir unseren internationalen Vertrieb einheitlich und konsequent auf Salesforce um. Das Zusammenspiel zwischen Vertrieb-Supply Chain-Finance wird ebenso auf ein neues System aufgesetzt.

Bereits im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres sehen wir, dass sich diese Maßnahmen auswirken. Im Bereich Peripherals, also unsere Office Produkte, liegen wir 13,7% über dem Vorjahresquartal. Bei den Gaming Devices haben wir sogar +20,6% im Vergleich zum 1. Quartal 2022 gelegen. Im Kontext der Meldungen von anderen Marktteilnehmern sind wir die Firma mit Wachstumsresultaten.

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

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

Es ist unser Ziel, CHERRY zu einem internationalen Anbieter von agnostischen, digitalen Ökosystemen zu entwickeln. Als CEO ist es meine klare Überzeugung, dass CHERRY hier großes Potenzial hat, seine Hardware-Basis als aktiven Hebel einzusetzen. Hardware bleibt ein wesentlicher Bestandteil in unserem Portfolio und in unserer Geschäftsentwicklung in den nächsten Jahren. Allein, sie wird substantiell angereichert und die Umsatzerlösquellen werden ausgeweitet. Und wir sehen in unserer mittelfristigen Planung nach wie vor eine Kombination aus profitablen, organischen, und strategischem anorganischen Wachstum. Dafür haben wir einen ausreichend großen, finanziellen Handlungsspielraum.

Für unsere strategischen Schritte haben wir fünf **Fokusbilder** definiert: Operative Optimierungsmaßnahmen, Produktsegmente, M&A, Internationalisierung und People & Culture. Darauf gehe ich jetzt näher ein.

Operative Optimierungsmaßnahmen

Zu unseren Maßnahmen zählen interne Effizienz- und Kostenmaßnahmen sowie Prozessoptimierungen. Darüber hinaus gehen wir das Thema Operational Excellence ganzheitlich an. Hier ist ein großer Hebel, die Performance unseres Unternehmens zu steigern und erste Maßnahmen greifen auch schon.

Ein besonderes Augenmerk gilt der Fertigung in Verbindung mit dem Warenmanagement. Je schneller wir den hohen Vorratsbestand von Schaltern auf Normal-Niveau zurückgeführt haben werden, desto eher können wir unsere gesamte Produktionsauslastung wieder angemessen steuern und erhöhen.

Einen ersten Erfolg unserer Maßnahmen können wir vermelden: den Bestand an Komponenten konnten wir im ersten Quartal um rund 10 % im Wert reduzieren und werden die verbleibenden Überbestände weiterhin kontrolliert reduzieren, ohne dabei unsere Rentabilität und Wachstumsziele zu gefährden.

Mit Meldung vom 20. März 2023 haben wir auch bekannt gegeben, dass wir die Produktlinie mit VIOLA-Tastaturschaltern und -Keyboards einstellen. Dieses Produktsegment hatte aus kaufmännischer, wirtschaftlicher sowie strategisch-konzeptioneller Sicht kein ausreichendes Vertriebspotential und damit keine Aussicht auf gesicherte kontinuierliche Umsätze in erforderlichem Umfang.

Wir wissen, dass dies harte Belastungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind. Wir sind sehr dankbar für die Loyalität unserer Teams zu unserem Unternehmen und wissen diesen Einsatz sehr zu schätzen. Im Umkehrschluss ist es unsere Managementverantwortung, diese aktuelle Situation in der Fertigung zu verbessern.

Produktsegmente

Für die Zukunft sehen wir in ausgewählten Produktsegmenten attraktive Wachstumschancen.

So nimmt die Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens immer mehr Fahrt auf und wir durchleuchten sehr genau den aktuell noch stark fragmentierten Anbietermarkt für Software- und Cloud-basierte Dienstleistungen. In diesem Marktsegment sehen wir mehrere junge Unternehmen mit „Software-as-a-Service“-Geschäftsmodellen, die für CHERRY interessant sein könnten. Unter Berücksichtigung unserer starken Marktposition und der zunehmenden Affinität der Gesellschaft zur digitalen, vernetzten und mobilen Nutzung ergibt sich hier ein großes Potenzial für wiederkehrende Erlösquellen. Ein wesentlicher Vorteil ist: Hierfür müssen wir nicht in den Aufbau von Produktionsanlage investieren und wir halten das CHERRY Geschäftsmodell „Asset-light“.

Gleichzeitig können wir so unsere bestehende Software-Kompetenz zielgerichtet weiter ausbauen und teilweise in anderen Märkten nutzen.

Mit der rasanten weltweiten Verbreitung der E-Sports-Aktivitäten wird auch der Bedarf von Millionen Gamern für umfassende Plattform-Angebote steigen, die mobil genutzt werden können. Hier sehen wir in der Zukunft ebenfalls ein enormes Potenzial für den Ausbau unserer Wertschöpfungskette in Richtung Software-basierte Services. In diesem Zusammenhang werden Cloud-Services eine noch stärkere Rolle spielen.

Hardware allein ist demnach nicht der Schlüssel in dieser Branche. Es braucht das Zusammenspiel mit Software und Services. Ich werde am Ende in meinem Ausblick noch genauer auf die Bereiche Gesundheit und Gaming eingehen.

Components: Das bisherige Geschäftsmodell von CHERRY basiert darauf, mit den Auftragsfertigern, also den produzierenden Firmen für die großen Marken, wie Hewlett-Packard, Dell, Acer, Asus, Samsung, Microsoft, Medion, Lenovo und anderen zu arbeiten. Damit sind wir in erster Linie abhängig von Auftragsfertigungen und Projektaufträgen, was zu Preisdruck, Volatilitäten und einem grundsätzlich recht späten Zugang zu aktuellen Markttrends und -entwicklungen führt.

Es ist unser Ziel, CHERRY als globalen OEM-Partner für innovative Komponenten und Tastaturen zu platzieren.

M&A

Anorganisches Wachstum wird in unserer Unternehmensstrategie weiterhin ein wichtiger Baustein sein. Gerade der Bereich Digital Health & Solutions ist gut geeignet, um durch Transaktionen schnell weiterentwickelt zu werden. Wie bereits erwähnt sehen wir neben der Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens zusätzliches großes Potenzial für weitere Cloud-basierte Software-as-a-Service Angebote, die sich voraussichtlich ab 2025 in der nächsten Technologiesgeneration ergeben. Mit Transaktionen können wir frühzeitig unsere Marktpräsenz ausbauen, um das Geschäftsmodell hoch skalierbar zu machen. Hierbei kommt es auf eine ausreichend aktivierbare sogenannte installierte Basis an. Diese Voraussetzung haben wir mit den CHERRY e-Health-Terminals im Medizinsektor geschafft.

Ein Grundsatz bei unseren M&A-Aktivitäten lautet: Die Assets müssen unmittelbar inhalts-, technik- und wertschaffend sein.

Internationalisierung

Das Geschäft von CHERRY hat sich in den letzten Jahren neben USA und China vor allem auf den deutschsprachigen Markt konzentriert.

Mit unserer Initiative „Gaming Goes Global“ vertiefen wir nun unsere Vertriebslinien in den großen Märkten und verbreitern sie zugleich in den Märkten Zentraleuropa mit Frankreich und UK, Benelux, den nordischen Ländern, Italien und Spanien sowie Korea und weiteren asiatischen Ländern. Die Wachstumspotenziale in diesen Kernmärkten sind für CHERRY von signifikanter Bedeutung. Es bedarf der konsequenten Platzierung unseres breiten Warensortiments durch unsere Vertriebsseinheiten.

Mit der kulturellen und geschäftlichen Integration der zum Jahreswechsel übernommenen Xtrfy Gaming AB untermauern wir im Markt unsere Innovationskraft und unsere Relevanz im Bereich „Gaming & E-Sports“. Daneben werden wir unseren Multikanalvertrieb weiter stärken und unser Produktportfolio gezielt ergänzen.

Die in 2021 begonnene Umsetzung der e-Commerce Strategie vorrangig in unserem B2C Geschäft schafft bereits heute signifikante Mehrwerte in der Kundenansprache, der Sicherstellung eines marktüblichen Warenflusses sowie daraus ableitend in der Verbreiterung unserer Vertriebsaktivitäten. E-Commerce Plattformen wie Amazon bescheinigen CHERRY eine hohe Performance im Kundenmanagement beginnend mit der Kundenansprache, dem Warenangebot, der

Verfügbarkeit, der schnellen logistischen Abwicklungen sowie der Kundenbetreuung nach Verkauf.

Der E-Commerce Kanal wird schon in naher Zukunft einen substantziellen Anteil an unserem Multikanalvertrieb haben. Sowohl in Europa, in Asien als nun auch endlich in Amerika.

In den wichtigen Märkten in China und USA setzen wir auf den Lokalisierungsfaktor. Wir arbeiten weiter an der Umgestaltung der amerikanischen Organisation und der Optimierung der Produkt- und Partnerplanung, um Marktpotentiale für CHERRY zu aktivieren und dem Unternehmen im wichtigsten westlichen Markt zu deutlichem und profitablen Wachstum zu verhelfen. In China haben wir unsere Organisation um eine chinesische Managerin ergänzt, und damit sogleich unser Engagement für Gender Diversity bekräftigt.

People & Culture

Wir sind davon überzeugt, dass der Erfolg unseres Unternehmens von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern abhängt. Und gerade bei der Transformation Richtung B2B plus Endkundengeschäft sowie Software werden zusätzliche und andere Fähigkeiten erforderlich sein. Wir haben bereits damit begonnen eine agile Kultur für schnelle Entscheidungen zu schaffen. CHERRY ist eine sehr starke Marke, aber wir werden in Zukunft auch als Arbeitgeber noch attraktiver sein müssen, um die besten Talente in einem sehr umkämpften Markt anzuziehen. Das wird ein wichtiger Treiber für unsere Transformation und Umsatzsteigerungen sein. Dabei sind bereits intern bei CHERRY vielversprechende Talente vorhanden. Zur Förderung und Weiterentwicklung dieser Talente werden zeitnah entsprechende Förderprogramme eingeführt.

Auf unsere sehr starke Marke können wir bauen. Wir sind in 30 Märkten weltweit vertreten und verfügen über eine loyale Kundenbasis mit einem engen Bezug zur Marke, unseren Produkten und unserem Team. Um die Wachstumspotentiale heben zu können, müssen wir uns allerdings besser positionieren, besser organisieren und verlässliche Pläne professionell umsetzen – und wie gesagt, mehr Geschwindigkeit aufbauen.

Meine Damen und Herren,
über die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, des Russland/Ukraine Krieges, der Energiepreiskrise und der gestiegenen Inflationsrate ist vieles – eigentlich alles – gesagt.

Diese makroökonomischen Bedingungen bleiben unverändert. Doch sie dürfen nicht dazu führen, dass wir als Unternehmung den Fokus auf die eigene Stärke, die eigenen Chancen und Verantwortlichkeiten verlieren.

Für unser Unternehmen spannend sind daraus ableitend die Wirkungen auf die Welt der Arbeit und deren tiefgreifende Transformation. Hierbei geht es nicht allein um die Digitalisierung oder technische Kommunikationsausstattung. Vielmehr befinden wir uns mitten in einem Paradigmenwechsel, denn mit dem „New Work“- und dem „Work-from-Anywhere“-Trend, sich rasant entwickelnden „Satellite Hubs“ und einem strukturellen sowie demografischen Wandel geht auch ein fundamentaler Umbruch der Lebenseinstellung der arbeitenden Menschen einher, was ihre grundlegenden Werte betreffen.

Wir sind zuversichtlich, die für 2023 gesetzten Ziele zu erreichen.

Wir sind optimistisch für die Zukunftschancen von CHERRY im globalen Markt. Die nächste Dekade soll eine werden, die CHERRY auf ein neues Level hebt.

Meine Damen und Herren, damit möchte ich an dieser Stelle an meinen Vorstandskollegen Mathias Dähn übergeben, der Ihnen die wesentlichen finanziellen Ergebnisse für das Jahr 2022 und das erste Quartal 2023 erläutert. Lieber Mathias, bitte.

II. Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2022 (CFO)

1) Gesamtentwicklung bei Umsatz und Ergebnis

Meine Damen und Herren,
auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung. Wie Sie wissen, bin ich zum 15. April 2023 zum Finanzvorstand der CHERRY SE bestellt worden. Ich bin gebürtiger Münchener und habe nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Bamberg breite Managementenerfahrung sowohl in Großkonzernen wie auch in dynamischeren Unternehmen gesammelt und freue mich diese Erfahrung nun zum Nutzen unseres Unternehmens einbringen zu können. Seit 2011 war ich immer in der CFO-Funktion von börsennotierten Unternehmen tätig.

Den umfassenden Geschäftsbericht für das Jahr 2022 hat der Vorstand bereits Ende März vorgelegt. CHERRY hat gleichzeitig einen gesonderten nichtfinanziellen Bericht für das letzte Jahr veröffentlicht, der den Status quo in Bezug auf Nachhaltigkeit im Unternehmen wiedergibt.

Wie Oliver Kaltner es bereits erwähnt hat, war das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 von schwierigen makroökonomischen und geopolitischen Rahmenbedingungen geprägt, die sich auch negativ auf das Geschäft von CHERRY ausgewirkt haben.

Die erzielten Ergebnisse blieben insgesamt hinter den Planungen für das abgelaufene Geschäftsjahr zurück. Insbesondere das Geschäft mit mechanischen Tastaturschaltern und Gaming-Tastaturen, welches sich im abgelaufenen Geschäftsjahr überwiegend auf den asiatischen Wirtschaftsraum konzentrierte, war im Vergleich zum Vorjahr stark beeinträchtigt. Das Geschäftsfeld GAMING verzeichnete einen Umsatz-Rückgang von 50,2% auf 41,2 Mio. Euro.

Dem entgegen stand unser Geschäftsfeld PROFESSIONAL mit einem Umsatzwachstum von 6,5% auf 91,3 Mio. Euro. So ergab sich eine Verschiebung im Umsatz- und insbesondere dem Ergebnisbeitrag der beiden Geschäftsfelder. Während diese im Vorjahr noch jeweils etwa die Hälfte zum Konzernumsatz beitrugen, reduzierte sich der Umsatzbeitrag des Geschäftsfelds GAMING auf 31,1 Prozent und der Umsatzbeitrag des Geschäftsfelds PROFESSIONAL erhöhte sich entsprechend auf 68,9 Prozent.

Wiederholte vorübergehende Schließungen chinesischer Produktions- und Logistikstandorte im Zuge der lokalen Null-Covid-Politik, sowohl bei CHERRY als auch bei Abnehmern, verlangsamten die **Warenflüsse** erheblich bzw. brachten diese zeitweise zum Erliegen. Distributoren und Kunden der Gesellschaft verfügten infolgedessen über vergleichsweise **hohe Lagerbestände**, welche sie vorrangig

abverkauften, anstatt sich mit neuer Ware zu bevorraten. Dies hat sich negativ auf das **Bestellverhalten unserer Kunden für Schalter**, ausgewirkt.

Im Geschäftsfeld PROFESSIONAL war das Wachstum maßgeblich durch die Ausweitung des E-Commerce-Geschäfts getrieben. Neben der Gründung einer neuen Gesellschaft, der CHERRY E-Commerce GmbH, welche die Geschäftsaktivitäten für die Vertriebsregion EMEA bündelt, wurden auch neue Mitarbeitende eingestellt, die wichtige Kompetenzen und Erfahrungen in diesem Geschäftsmodell mitbringen.

Insgesamt verzeichnete die Gesellschaft einen Rückgang des Konzernumsatzes um 21,4 Prozent auf EUR 132,5 Mio. und erzielte eine bereinigte EBITDA-Marge von 11,5 %.

Damit bleiben beide Kennzahlen unterhalb der ursprünglichen Prognose aus dem Konzernlagebericht 2021 zurück, in welchem ein Konzernumsatz von EUR 170 bis 190 Mio. sowie eine EBITDA-Marge zwischen 23 und 26 % angestrebt wurden. Die Prognose wurde innerjährig zwei Mal an die laufende Geschäftsentwicklung angepasst. Der Konzernumsatz liegt innerhalb der letzten Prognose vom 7. November 2022, welche die Erwartungen für den Konzernumsatz auf EUR 130 bis 140 Mio. reduzierte. Die bereinigte EBITDA-Marge liegt unterhalb der aktualisierten Erwartung von 13 bis 15 %, was dem Kapitalmarkt bereits am 8. Februar 2023, sowie im Rahmen einer erneuten Anpassung des Erwartungswerts am 20. März 2023 durch die Veröffentlichung einer Insiderinformation nach Artikel 17 der Marktmissbrauchsverordnung zugänglich gemacht worden ist.

2) Entwicklung der Geschäftsfelder

(1) Geschäftsverlauf GAMING

Im Geschäftsfeld GAMING ist der Umsatz des Geschäftsbereichs Components um 62,6 % auf EUR 21,6 Mio. gesunken. Das Geschäft mit Tastaturschaltern war, wie bereits erwähnt, aufgrund eines starken Preisdrucks und hoher Lagerüberbestände bei Distributoren und Kunden am stärksten von den negativen makroökonomischen Rahmenbedingungen betroffen.

Im Geschäftsbereich Gaming Devices ist der Umsatz um 21,9 % auf EUR 19,6 Mio. gesunken, was u.a. auf den zum Jahresende nicht abgeschlossenen Wechsel zu einem neuen chinesischen Distributor zurückzuführen ist und insofern zu einer temporären Verringerung der Umsatzerlöse in Höhe von rund EUR 1,5 Mio. führte.

Das bereinigte EBITDA des Geschäftsfelds betrug EUR -0,3 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von -0,7 % entspricht.

(2) Geschäftsverlauf PROFESSIONAL

Das Wachstum des Geschäftsfelds PROFESSIONAL blieb trotz der derzeitigen konjunkturellen Rahmenbedingungen insgesamt erfreulich positiv, der Gesamtumsatz stieg um EUR 5,6 Mio. auf EUR 91,3 Mio.

Der Umsatz mit Office-, Industry-, Security- und PoS-Peripheriegeräten stieg um 10,7 % auf EUR 65,2 Mio., was maßgeblich auf den Ausbau der Aktivitäten im Bereich eCommerce zurückzuführen ist.

Der Umsatz mit eHealth-Produkten im Geschäftsbereich Digital Health lag mit EUR 26,1 Mio. um 3,0 % leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Verschiedene Verzögerungen in der Telematik-Infrastruktur bei der Umsetzung neuer Fachanwendungen wie dem eRezept oder der elektronischen Patientenakte sowie dem Austausch von Konnektoren führten zuletzt eher zu einer Kaufzurückhaltung bei Kunden von eHealth-Terminals.

Das bereinigte EBITDA des Geschäftsfelds PROFESSIONAL betrug EUR 15,5 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von 17,0 % entspricht.

3) Wesentliche Kennzahlen im Geschäftsjahr 2022

Unter Berücksichtigung der beschriebenen Umsatzentwicklung hat sich die **Bruttomarge**, welche die Gesellschaft als Herstellungskostenmarge definiert, auf 27,8 % reduziert, nachdem diese in 2021 noch bei 40,9 % lag.

Wesentliche Treiber für die geringere Bruttomarge sind die Verschiebungen im Produktmix, höhere umsatzmindernde Effekte zwischen Brutto- und Nettoumsatz, wie z.B. Boni und Rabatte, Leerkosten der Produktion aufgrund einer geringeren Auslastung am Standort Auerbach sowie gestiegene Material- und Logistikkosten.

Zum anderen wurden Marktentwicklungskosten, welche im Vorjahr noch in den Marketing- und Vertriebskosten ausgewiesen wurden, aufgrund ihrer im Geschäftsjahr 2022 zunehmenden Bedeutung gemäß IFRS 15 ab dem 1. Juli 2022 in den Erlösschmälerungen erfasst. Die Ausweisänderung erfolgte für die Kosten des Gesamtjahres in Höhe von rund EUR 1,9 Mio., inklusive der Kosten, die vor dem Zeitpunkt der Umstellung bereits aufgelaufen waren.

Darüber hinaus war die Bruttomarge von **Wertberichtigungen auf Vermögenswerte der VIOLA-Technologie**, also Abschreibungen auf Nutzungsrechte, Sachanlagen und Vorräte in Höhe von rund EUR 2,7 Mio. sowie diverse Sondereffekte beeinflusst, wie z. B. Abfindungsleistungen in Höhe von EUR 0,6 Mio., welche im Rahmen der Anpassung der Personalkapazität im Geschäftsbereich Components angefallen sind.

Die Wertberichtigungen auf Vermögenswerte der VIOLA-Technologie resultieren aus der strategischen Entscheidung der Gesellschaft, das Geschäft mit den zugehörigen Schaltern und Keyboards aus kaufmännischer, wirtschaftlicher sowie strategisch konzeptioneller Sicht vorzeitig zu beenden und die Technologie auslaufen zu lassen. Infolgedessen sind aus der Produktlinie keine weiteren Umsatzerlöse mehr zu erwarten, weshalb die mit VIOLA verbundenen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit geprüft wurden. Bereits im Jahresverlauf 2022 hatte der bislang einzige größere Abnehmer und strategische Projektpartner der CHERRY VIOLA Switches avisiert, die dem Liefervertrag zugrunde liegenden Volumen, u. a. aufgrund der vorherrschenden Markt- und Nachfragesituation, nicht mehr abnehmen zu wollen.

Die **Forschungs- und Entwicklungskosten** sind mit EUR 9,0 Mio. gegenüber der Vergleichsperiode um 47,5 % gestiegen, was einer F&E-Quote von 6,8 % entspricht. Grund dafür ist ein erhöhter Aufwand für Produktneuentwicklungen zur gezielten Portfolioerweiterung mit Wirkung ab Februar 2023 sowie eine Wertberichtigung von aktivierten Entwicklungskosten der VIOLA-Plattform in Höhe von EUR 0,8 Mio. Darüber hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt EUR 3,1 Mio. an Entwicklungskosten aktiviert.

Zur weiteren Verfolgung der organischen Wachstumsstrategie sind die **Marketing- und Vertriebskosten** im Berichtszeitraum um 14,2 % auf EUR 19,3 Mio. gestiegen, was einer Vertriebskostenquote von 14,6 % entspricht. Haupttreiber dafür sind Anlauf- und Implementierungskosten, welche im Rahmen der Umsetzung der gemeinsamen eCommerce-Strategie der Geschäftsbereiche Gaming Devices und Peripherals angefallen sind. Dazu zählen in erster Linie Beratungs-, IT- und Personalkosten sowie Kosten im Zusammenhang mit der Personalerweiterung. Durch die bereits erwähnte Umgliederung der Marktentwicklungskosten von den Vertriebskosten in die Erlösschmälerungen wurden die Vertriebskosten in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr um rund EUR 1,9 Mio. entlastet.

Positiv ist, dass die Gesellschaft ihre **Verwaltungskosten** im gleichen Zeitraum um 14,6 % auf EUR 15,2 Mio. senken konnte. Dies entspricht einer Verwaltungskostenquote von 11,5 %. Dies ist im Wesentlichen auf die Kosten zur Vorbereitung des Börsenganges im Vorjahr sowie den Wegfall der im Rahmen des Börsenganges angefallenen einmaligen anteilsbasierten Vergütung nach IFRS 2 infolge

der Beendigung des bisherigen Programms zurückzuführen. Durch ein im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeleitetes aktives Kostenmanagement konnten zusätzliche Einsparungen erzielt werden.

Die Ergebniskennzahl **EBITDA-Marge** wird mit und ohne Bereinigungen bzw. Normalisierungen ausgewiesen. Die Bereinigungen im abgelaufenen Geschäftsjahr beziehen sich im Wesentlichen auf Kosten in Verbindung mit dem personellen Wechsel im Vorstand, Einmaleffekten in Verbindung mit M&A-Projekten, der Umsetzung der eCommerce-Strategie sowie der Abfindungszahlungen am Standort Auerbach und Rechtsberatungskosten im Zusammenhang mit der formwechselnden Umwandlung der CHERRY AG in die europäische Rechtsform S.E. Die EBITDA-Marge betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 9,2 % und die bereinigte EBITDA-Marge lag, wie bereits erwähnt, bei 11,5 %.

Die wirtschaftliche Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie der bisherige Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2023 führten zu reduzierten Wachstumserwartungen für die Folgejahre, welche sich – zusammen mit gestiegenen Kapitalkosten – negativ auf den zukünftigen Nutzenzufluss bzw. den Zeitwert erwarteter Cashflows aus bilanziellen Vermögenswerten auswirken. Die Überprüfung der Werthaltigkeit des bilanziellen Geschäfts- oder Firmenwerts zum 31. Dezember 2022 ergab einen Wertminderungsbedarf in Höhe von EUR 29,9 Mio., welcher im Wesentlichen durch den starken Umsatzrückgang des Geschäftsbereichs Components getrieben ist und vollumfänglich auf die Vermögenswerte der CHERRY Europe GmbH entfällt. Die Wertminderung ist separat in der Gewinn- und Verlustrechnung unter „Wertminderung auf den Geschäfts- oder Firmenwert“ ausgewiesen.

Das berichtete Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT**) belief sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr damit auf EUR -36,5 Mio., was einer negativen EBIT-Marge von -27,5 % entspricht.

Das Finanzergebnis hat sich in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr trotz des gestiegenen Zinsniveaus um EUR 12,2 Mio. auf EUR -1,9 Mio. verbessert, was im Wesentlichen auf den Wegfall der Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung im Rahmen einer Umschuldung im Vorjahr zurückzuführen ist.

Bei einem Finanzergebnis von EUR -1,9 Mio. und unter Berücksichtigung des negativen Vorsteuerergebnisses sowie eines Steuerertrags ergab sich ein Konzernergebnis von EUR -35,7 Mio.

Das Nettoumlaufvermögen, definiert als Saldo aus den kurzfristigen Vermögenswerten (ohne Zahlungsmittel) und den kurzfristigen Schulden (ohne Finanzschulden), stieg zum Bilanzstichtag im Vergleich zum Vorjahr um 7,6 % auf EUR 40,9

Mio. Wesentlicher Treiber dafür ist der Anstieg in den Vorräten, der aus eigenen Mitteln finanziert wurde.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich auf EUR 5,8 Mio. und der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf EUR -11,3 Mio.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten verringerte sich zum Bilanzstichtag gegenüber dem Vorjahr um EUR 16,9 Mio. auf EUR 92,8 Mio. Unter Berücksichtigung der mit EUR 45,0 Mio. EUR in Anspruch genommenen Kreditlinie ergab sich damit zum 31. Dezember 2022 eine **Nettoliquidität** in Höhe von EUR 29,9 Mio. Ohne Berücksichtigung der kurz- und langfristigen Leasingverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen betrug die Nettoliquidität zum Bilanzstichtag EUR 47,6 Mio.

Das bilanzielle Eigenkapital ist im Vergleich zum Vorjahr um EUR 41,3 Mio. auf EUR 251,8 Mio. gesunken. Gründe dafür sind die Effekte aus dem Aktienrückkaufprogramm 2022 in Höhe von EUR 6,8 Mio., welche eigenkapitalmindernd erfasst werden, sowie das negative Konzernergebnis der Berichtsperiode in Höhe von EUR -35,7 Mio. Damit ergab sich zum 31. Dezember 2022 eine weiterhin hohe **Eigenkapitalquote** von 66,4 %.

III. Ergebnisse des ersten Quartals 2023

1) Gesamtentwicklung bei Umsatz und Ergebnis

Meine Damen und Herren,
kommen wir nun zu den Ergebnissen des ersten Quartals des laufenden Jahres, die wir Anfang dieser Woche veröffentlicht haben. Das abgelaufene Quartal war erwartungsgemäß weiterhin durch die makroökonomischen Rahmenbedingungen belastet. Diese Entwicklung war in der bisherigen, internen Planung und damit auch in der externen Prognose für das Geschäftsjahr 2023 bereits antizipiert. Die Gesamtgeschäftsentwicklung lag oberhalb unserer internen Planungen.

Im ersten Quartal erwirtschaftete CHERRY einen Konzernumsatz von EUR 28,7 Mio. und ein bereinigtes EBITDA i. H. von EUR -1,3 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von -4,6 % entspricht.

Das berichtete Ergebnis wurde durch einen geringeren Absatz von Switches, gestiegene Material- und Logistikkosten sowie nicht ausgelastete Produktionskapazitäten beeinträchtigt. Darüber hinaus waren die Verwaltungskosten deutlich höher als im Vorjahr, was vor allem auf einmalige Aufwendungen im

Zusammenhang mit Veränderungen im Führungsteam zurückzuführen ist. Die Gesellschaft hat im ersten Quartal erfolgreich eine Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung der Ablauforganisation und des operativen Geschäfts umgesetzt, um das Vertriebsmanagement, die Prognosen und die Finanzplanung zu verbessern sowie Kosten und Bestände zu reduzieren.

2) Entwicklung der Geschäftsfelder

(1) Geschäftsverlauf GAMING

Im Detail: Das Geschäftsfeld GAMING war auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres weiterhin herausfordernden Marktbedingungen ausgesetzt. Der Umsatz lag mit EUR 10,7 Mio. um 10,1 % unter dem Wert des Vorjahres (EUR 11,9 Mio.). Hauptgrund für den Rückgang ist der noch immer zögerliche Verkauf von Switches im Geschäftsbereich Components, welcher Umsätze i. H. v. EUR 4,1 Mio. erzielte und damit zwar die interne Planung übertraf, aber um 35,9 % unter dem Niveau des Vorjahres (EUR 6,4 Mio.) lag. Sowohl namhafte Keyboard Brands, also sogenannte OEMs, als auch deren Auftragsfertiger verfügen – nach wie vor – über hohe Lagerbestände an Keyboards und Switches, welche daher vermehrt Bestandsbereinigungs- und Abverkaufsaktionen durchführten.

Der Geschäftsbereich Gaming Devices zeigte sich trotz des herausfordernden Marktumfeldes deutlich stabiler. Der Umsatz betrug hier EUR 6,6 Mio. und lag damit um 20,6 % über dem Niveau des Vorjahres, was im Wesentlichen auf erfolgreiche strategische Vertriebspartnerschaften und Kooperationen mit führenden Spieleherstellern sowie die erstmalige Konsolidierung des zum Jahreswechsel übernommenen schwedischen E-Sports Spezialisten Xtrfy Gaming zurückzuführen ist. Der Umsatzbeitrag von Xtrfy betrug im ersten Quartal EUR 1,2 Mio. und das anteilige EBITDA betrug EUR 0,3 Mio. Damit liegt Xtrfy auf dem Niveau unserer internen Planung.

Mit der Umsetzung des Projekts „Gaming Goes Global“ und dem Ausbau starker Beziehungen zu Gaming-Communities und Influencern wird das Geschäftspotential in diesem Marktsegment künftig konsequent weiter ausgeschöpft.

Die bereinigte EBITDA-Marge in diesem Geschäftsfeld lag im Berichtszeitraum bei 0,7 %, was insbesondere durch eine mangelnde Fixkostendegression vor dem Hintergrund der geringeren Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Components begründet ist.

(2) Geschäftsverlauf PROFESSIONAL

Das Geschäftsfeld PROFESSIONAL erwirtschaftete im ersten Quartal 2023 einen Umsatz i.H.v. von EUR 18,0 Mio. und lag damit um 14,7 % unter dem Wert des Vorjahres. Die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche war dabei sehr unterschiedlich. Das Geschäftsvolumen mit Peripherals konnte dank einer verbesserten Vertriebssteuerung und den eingeleiteten Maßnahmen der operativen Exzellenz um 13,7 % auf EUR 15,7 Mio. gesteigert werden. Maßgeblich dazu beigetragen hat neben dem Ausbau des E-Commerce Geschäfts auch die Einführung der neuen Produktkategorie Mikrofone, die weltweit eine große Resonanz erfahren hat. Sie bieten einem breiten Kundenkreis eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten wie beispielsweise der Einsatz beim Gaming sowie bei der Produktion von Podcasts oder sonstigem digitalen Content.

Der Geschäftsbereich Digital Health & Solutions, welcher seit Jahresbeginn zusätzlich das Geschäft mit Security Devices aus dem Geschäftsbereich Peripherals übernommen hat, litt im ersten Quartal dagegen weiterhin stark unter der Kaufzurückhaltung bei E-Health-Terminals und erzielte mit EUR 2,3 Mio. einen um 75,9 % geringeren Umsatz gegenüber dem Vorjahr. Hintergründe sind – nach wie vor – politisch bedingte Verzögerungen in der Telematik-Infrastruktur bei der Umsetzung neuer Fachanwendungen wie dem eRezept oder der elektronischen Patientenakte. Die vom Bundesgesundheitsministerium ab Ende 2024 für alle Patienten in Deutschland verbindlich geplante Umsetzung begünstigt den Absatz des neuen CHERRY eHealth-PinPads, das im abgelaufenen Quartal die Zertifizierungen durchlaufen hat und damit ab dem 2. Quartal 2023 für die Vermarktung zur Verfügung steht. Aktuell gehen wir davon aus, dass sich die Verzögerungen bei der Umsetzung neuer Fachanwendungen ab der zweiten Jahreshälfte langsam auflösen werden.

Die bereinigte EBITDA-Marge in diesem Geschäftsfeld lag im Berichtszeitraum bei -7,8 %, was insbesondere auf Anlauf- und Implementierungskosten im Rahmen der Umsetzung der E-Commerce-Strategie sowie auf höhere Personalkosten aufgrund der Neueinstellungen im E-Commerce-Vertrieb zurückzuführen ist.

IV. Prognose und Ausblick

1) Erwartungen für 2023 als Übergangs- und Konsolidierungsjahr

Meine Damen und Herren,
Wir betrachten das laufende Geschäftsjahr ausdrücklich als ein **Übergangs- und Konsolidierungsjahr**, welches wir dazu nutzen werden, das Unternehmen an die geänderten Rahmenbedingungen und unsere weiterentwickelte Strategie anzupassen.

Trotz der nach wie vor bestehenden makroökonomischen Herausforderungen erwarten wir für das Geschäftsjahr 2023 insgesamt ein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr. **Wir planen mit einer Umsatzspanne von EUR 135 bis 165 Mio. sowie einer bereinigten EBITDA-Marge in der Bandbreite von 10 bis 14 %.**

Mittelfristig streben wir eine Rückkehr zu einer bereinigten EBITDA-Marge auf Konzernebene von über 20 % an.

V. Hinweis auf TOP 7

Meine Damen und Herren,
im Rahmen des Tagesordnungspunkts 7 soll heute über die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag Beschluss gefasst werden.
Wir schlagen Ihnen vor, dem am 20. März 2023 zwischen der CHERRY SE und der CHERRY Peripherals GmbH abgeschlossenen Gewinnabführungsvertrag die Zustimmung zu erteilen.

Der Gewinnabführungsvertrag, seine Hintergründe und die wirtschaftliche Lage der beteiligten Gesellschaften sind ausführlich in einem gemeinsamen Bericht des Vorstands der CHERRY SE und der Geschäftsführung der CHERRY Peripherals GmbH zu Tagesordnungs-punkt 7 erläutert. Dieser Bericht und die sonstigen auslagepflichtigen Unterlagen sind von der Einberufung der Hauptversammlung an über die Internetseite der Gesellschaft für die Aktionäre zugänglich und liegen auch heute während der ordentlichen Hauptversammlung hier im Versammlungssaal am Wortmeldetisch zur Einsicht aus.

Das Aktiengesetz sieht vor, dass der Vorstand Ihnen auch in der Hauptversammlung einige Informationen zu dem Gewinnabführungsvertrag gibt. Ich werde Ihnen deshalb den Gewinnabführungsvertrag und die Gründe, die für den Abschluss dieses Vertrags sprechen, nochmals erläutern, mich dabei aber auf eine Zusammenfassung der wesentlichen Aspekte konzentrieren und verweise wegen der Einzelheiten auf die genannten Unterlagen.

Lassen Sie mich zunächst erläutern, aus welchen Gründen wir den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags für sinnvoll halten.

Die Gesellschaft hält an der CHERRY Peripherals GmbH 100 Prozent des Stammkapitals. Ziel des Gewinnabführungsvertrags ist es deshalb, eine körperschaft- und gewerbesteuerliche Organshaft zwischen der CHERRY SE als sogenannte Organträgerin und der CHERRY Peripherals GmbH als sogenannte Organgesellschaft herzustellen. Dadurch wird das Einkommen der jeweiligen

Organgesellschaft unmittelbar der CHERRY SE steuerrechtlich zugerechnet. Positive und negative Ergebnisse können im Organkreis steuerlich auf Ebene der CHERRY SE verrechnet werden, was je nach Ergebnissituation zu steuerlichen Vorteilen führen kann.

Lassen Sie mich nun kurz einige wesentliche Regelungen des Gewinnabführungsvertrags erläutern:

Zentrales Element des Gewinnabführungsvertrags ist die Verpflichtung der CHERRY Peripherals GmbH als Organgesellschaft jeweils ihren ganzen Gewinn an die CHERRY SE abzuführen. Für die Gewinnberechnung sind dabei die Bildung oder Auflösung von Rücklagen sowie ein etwaiger Verlustvortrag aus dem Vorjahr zu berücksichtigen.

Als Gegengewicht zur Gewinnabführung durch die Organgesellschaft sieht der Vertrag die Pflicht der CHERRY SE vor, jeden während der Vertragsdauer entstehenden Jahresfehlbetrag der CHERRY Peripherals GmbH auszugleichen, soweit dieser nicht dadurch ausgeglichen wird, dass anderen Gewinnrücklagen Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in diese eingestellt worden sind.

Diese Regelungen sind Standard bei Gewinnabführungsverträgen.

Die CHERRY Peripherals GmbH wurde am 24. November 2022 als Vorratsgesellschaft gegründet und nach Erwerb durch die CHERRY SE im Dezember 2022 durch wirtschaftliche Neugründung aktiviert. Die CHERRY Peripherals GmbH war im Geschäftsjahr 2022 noch nicht operativ tätig, sondern nimmt im laufenden Geschäftsjahr erstmals eine operative Tätigkeit auf. Vorbehaltlich des Eintritts unerwarteter Ereignisse erwarten wir bei der CHERRY Peripherals GmbH für das laufende Geschäftsjahr und die Folgejahre ein leicht positives Ergebnis. Wir rechnen deshalb nicht damit, dass die erwähnte vertragliche Verlustausgleichspflicht der CHERRY SE in den nächsten Jahren zum Tragen kommt.

Da es bei der CHERRY Peripherals GmbH neben der CHERRY SE keine außenstehenden Gesellschafter gibt, waren im Gewinnabführungsvertrag keine Ausgleichs- oder Abfindungsregelungen notwendig. Entsprechend war auch eine Prüfung des Gewinnabführungsvertrags durch einen unabhängigen Vertragsprüfer nicht erforderlich.

Zusammenfassend kann ich feststellen, dass der Gewinnabführungsvertrag für die CHERRY SE insgesamt vorteilhaft ist. Wir bitten Sie deshalb, dem Vertrag heute Ihre Zustimmung zu erteilen.

VI. Informationen zum Aktienrückkaufprogramm

Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich Ihnen nun einige Informationen zu unserem Aktienrückkaufprogramm geben. Das Aktiengesetz sieht vor, dass der Vorstand Ihnen in der Hauptversammlung über den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien Bericht erstattet.

Der Vorstand der Gesellschaft hat nach Durchführung der ordentlichen Hauptversammlung 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 9. Juni 2022 beschlossen, ein Aktienrückkaufprogramm durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm beruht auf der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 23. Juni 2021 unter Tagesordnungspunkt 3 zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien. Auf Basis dieser Ermächtigung hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, im Zeitraum vom 13. Juni 2022 bis zum 30. Juni 2023 insgesamt bis zu maximal zwei Millionen eigene Aktien der Gesellschaft zu einem Gesamtkaufpreis, ohne Erwerbsnebenkosten, in Höhe von maximal 25 Millionen Euro bis zu einer Preisobergrenze von 14 Euro pro Aktie zu erwerben.

In der Einberufung zur heutigen Hauptversammlung hat der Vorstand bereits einen Bericht über den Erwerb eigener Aktien unter diesem Aktienrückkaufprogramm sowie über deren Verwendung im Zeitraum vom 13. Juni 2022 bis einschließlich zum Tag der Einberufung dieser Hauptversammlung erstattet. Dieser Bericht ist auch heute in der ordentlichen Hauptversammlung am Wortmeldetisch zur Einsicht ausgelegt.

Ergänzend möchte ich Ihnen im Namen des Vorstands über den Erwerb eigener Aktien unter dem Aktienrückkaufprogramm seit dem Tag der Einberufung dieser Hauptversammlung Bericht erstatten.

Im Zeitraum seit dem Tag der Einberufung dieser Hauptversammlung, also seit dem 5. April 2023 bis einschließlich zum heutigen Tag, wurden unter dem Aktienrückkaufprogramm insgesamt 164.773 eigene Aktien zu einem Durchschnittspreis in Höhe von gerundet 4,81 Euro pro Aktie und einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) in Höhe von gerundet 793.310,62 Euro erworben. Dies entspricht einem anteiligen Betrag des Grundkapitals in Höhe von 164.773,00 Euro und somit rund 0,68 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Seit der Einberufung dieser Hauptversammlung wurden keine eigenen Aktien verwendet. Unter Berücksichtigung der am Tag der Einberufung dieser Hauptversammlung vorhandenen 843.822 eigenen Aktien hält die Gesellschaft daher aktuell 1.008.595 eigene Aktien. Dies entspricht rund 4,15 % des Grundkapitals der Gesellschaft und liegt somit im Rahmen der in der Ermächtigung der

Hauptversammlung vom 23. Juni 2021 unter Tagesordnungspunkt 3 vorgesehene Grenze von 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Weitere Informationen zum Aktienrückkaufprogramm, einschließlich detaillierter Angaben zu den Erwerbsgeschäften, sind auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich.

Damit gebe ich das Wort zurück an Oliver Kaltner. Lieber Oliver, bitte.

VII. Aktuelles Geschäftsjahr: Transformation und Innovation (CEO)

1) Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Megatrends

(1) Strategischer Fokus auf wachstumsstarke Marktsegmente

Meine Damen und Herren,

der Internationale Währungsfonds prognostiziert einen Rückgang des globalen Wirtschaftswachstums auf 2,9 % im Jahr 2023 sowie eine leichte Erholung auf rund 3,1 % in 2024, wobei in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften im laufenden Geschäftsjahr mit 1,2 % nur ein unterproportionales Wachstum erwartet wird.

Abseits dieser volatilen Einschätzungen stufen wir einige Entwicklungen als „besonders interessant“ für unser zukünftiges Geschäft ein:

Das seit 2012 im Bereich Gaming engagierte Marktforschungsinstitut **Newzoo** geht davon aus, dass der Gesamtmarkt für Gaming im Jahr 2022 eine Korrekturphase durchlaufen hat, während das langfristige Wachstumspotenzial weiterhin positiv gesehen wird. Demnach schätzt Newzoo die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate dieses Marktes bis zum Jahr 2025 auf 3,4 %.

Insbesondere wird das Wachstum des für unser Geschäftsfeld GAMING relevanten Segments der Gaming-Peripheriegeräte vom **Marktforschungsinstitut Infinity Research** bis zum Jahr 2027 auf USD 5,6 Mrd. geschätzt, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 9,4 % entspricht. Das Wachstum soll maßgeblich von der steigenden Popularität von E-Sports angetrieben werden, ein Bereich, den wir mit einer gezielten Erweiterung und Ergänzung des Produktportfolios und mit der jüngsten Übernahme von Xtrfy Gaming strategisch klar in den Fokus gestellt haben. Unser Produktangebot ist international relevant und erfüllt die Anforderungen hinsichtlich Product Features und Preispunkten.

Ein Beispiel: Wir führen unsere mechanischen MX-Ultra-Low Profile-Tastatur-schalter in allen Geschäftsbereichen ein. Sie gelten als eine der größten Innovationen in der IT-Schaltertechnologie. Erst vor wenigen Tagen haben wir das erste eigene Office-Keyboard KW X ULP mit unseren ULP-Schaltern vorgestellt. Die patentierten Schalter verfügen über eine Bauhöhe von nur 3,5 mm und sorgen dank Gold-Crosspoint-Kontaktsystem für ein einmaliges Tippgefühl. Damit ist die ULP-Baureihe auch perfekt für High-End-Gaming-Laptops sowie hochwertige Office-Notebooks geeignet, die bei der wachsenden E-Sport-, Streaming- und Creator-Community immer beliebter werden.

[2] Megatrend Gaming / eSports

In der Generation Alpha (Jahrgänge ab 2010) ist Gaming schon jetzt die mit Abstand wichtigste Unterhaltungsform. Schätzungen zufolge überschritt die Anzahl der weltweiten Spieler im Jahr 2022 die **Drei-Milliarden-Schwelle** und wird schon im Jahr 2025 3,5 Milliarden Teilnehmer erreicht haben. Das globale Marktvolumen für Gaming wird für 2024 auf ein Volumen von 218,8 Mrd. US-Dollar geschätzt. Allesamt äußerst positive Zukunftsaussichten. Als ich 1999 bei Electronic Arts in die Gaming Industrie eingestiegen bin, waren wir davon überzeugt, dass Gaming eine sehr gute Perspektive hat. Allein, dieses enorme Marktpotential und die Tatsache, dass Gaming das größte Segment in der Entertainment Industrie wurde mit deutlichem Abstand zu Film und Musik, sind bemerkenswert.

Für Streamer, Freizeit-Gamer oder professionelle E-Sportler werden die Spiele und damit notwendigerweise auch das Equipment immer individualisierbarer, mobiler und hochwertiger. CHERRY ist eines der wenigen Unternehmen, das sich gerade diesem Trend nach mehr Innovation, Qualität, Anwendbarkeit, Langlebigkeit verschrieben hat.

Immer mehr Spieler wünschen sich darüber hinaus eine Gaming-Hardware, die sich spezifisch und individuell auf den bevorzugten Spielstil einstellen lässt. „**Individual customization**“ ist hier der Kernbegriff. Mit dem Schaltermodell MX Ergo Clear geht CHERRY auf diesen Trend ein. Das Modell zeichnet sich besonders durch seine taktile Schaltcharakteristik ohne hörbaren Klick sowie eine leichte Betätigungskraft aus. Damit ist ein entspannteres Schreiben oder Spielen auch über viele Stunden hinweg möglich, ohne, dass die Finger ermüden. Das Produkt richtet sich direkt an die Gaming-Community, die ihre Tastaturen immer mit den besten und hochwertigsten CHERRY-Switches versehen will. Die Grenze zwischen Gaming- und Office-Anwendungen löst sich zusehends auf.

CHERRY arbeitet stetig daran, die Zukunft der Gaming- und Arbeitswelt mitzugestalten. In einer Branche, die sich rasant weiterentwickelt, braucht es dafür einen **Mindset**, der in der **Start-up-Logik** funktioniert. Es geht um den radikalen Blick von außen nach innen: Welche Trends zeichnen sich ab? Wer sind mögliche Zielgruppen? Was wollen sie? Wer innovativ sein will, muss sich trauen, eingeschlagene Wege zu hinterfragen und Dinge neu zu denken. Co-Working und der Austausch in sogenannten „Satellite-Hubs“ sind nur zwei Beispiele dafür, wie CHERRY den eigenen Arbeitsalltag gestaltet, um Innovationen auch zukünftig Raum zu geben.

[3] Megatrend „Work-from-anywhere“

Meine Damen und Herren,
die Arbeitswelt hat sich unter Pandemiebedingungen rasant verändert – dies geschieht auch weiterhin: „Work from Anywhere“ ist nicht mehr nur ein Trend, sondern längst Realität und in vielen Bereichen neuer Standard geworden. So auch bei CHERRY selbst. Laut statistischem Bundesamt bevorzugen über zwei Drittel der Deutschen hybride Arbeitsmodelle.

Anfangs lag der Schwerpunkt noch in der Optimierung auf der Technik, die eine gute Bild- und Tonqualität ermöglicht. Zunehmend geraten aber auch die Eingabegeräte selbst in den Fokus – wie Tastaturen, Mäuse, Headsets und Mikrofone. In der Büroarbeit fallen durchschnittlich zehntausende Anschläge pro Tag an, Creators kommen sogar auf bis zu 80.000. Das ist eine enorme Belastung für Gelenke, Sehnen und Muskeln.

Programmierer, Journalisten oder Übersetzer leiden besonders häufig unter entsprechenden körperlichen Beschwerden. Um diesen vorzubeugen, setzen mittlerweile zahlreiche Unternehmen, darunter Bosch, HP, Lufthansa, Siemens oder Vodafone, auf die ergonomischen Tastaturen und Mäuse von CHERRY. Damit liegen sie voll im Trend: Die hochwertigen Office-Anwendungen sind nicht nur gut für die Gesundheit. Sie sind ein echter Mehrwert, den Arbeitgeber nutzen können, um sich im „War for Talents“ positiv zu differenzieren. Ergonomie trifft auf Technik und Design. Dafür steht CHERRY.

Lassen Sie mich einen Blick auf die dynamische Entwicklung im europäischen E-Commerce Geschäft werfen.

Der E-Commerce-Vertriebskanal bietet große und nachhaltige Absatzpotentiale für CHERRY. Daher werden wir das Geschäft im laufenden Jahr international ausbauen, sowohl in Europa als auch in den USA. Mit unserer neuen, speziell auf E-Commerce ausgelegten Software wird das CHERRY-Geschäftsmodell in diesem Bereich zukünftig horizontal und vertikal skalierbar. CHERRY's Akzeptanz auf diesen Plattformen werden regelmäßig von den Plattformanbietern gemessen. Wir bewegen uns hier eindeutig am oberen Ende von Performance und Akzeptanz.

[4] Trendbranche: Professionelles Equipment für Creators

Die Kreativwirtschaft boomt. Damit verbunden ist eine besondere Zielgruppe, die so genannten **Creators**, also Programmierer, Journalisten, Texter, Grafiker, Influencer, Künstler oder Entertainer. Für diese Vieltipper ist ein professionelles

und komfortables Arbeiten – hochwertige Materialien, ergonomische Designs – besonders wichtig.

Das Potential ist enorm: In den letzten Jahren hat sich mit den Creators ein Wirtschaftszweig mit einem geschätzten Umsatz von 100 Milliarden Dollar entwickelt. Darin liegt erkennbares Potenzial und die Signale sind klar auf Wachstum gestellt. Mit zahlreichen Tools und Plattformen wird sich diese Branche rasant weiterentwickeln.

Insgesamt ist eine Professionalisierung der Branche erkennbar. Es werden Teams gegründet und es entstehen echte Unternehmen rund um die Inhalte. Die Art und Weise, wie die Kreativen der Generation Z heute diese Unternehmen aufbauen, ist dynamisch und erfolgsorientiert. Sie stützen sich auf dezentralisierte Teams von Mitwirkenden, sogenannte „Satellite Hubs“, die wir nach und nach auch in unserer eigenen Unternehmensorganisation international ausbauen wollen. Der **Aufbau einer neuen Arbeitsplatzkultur** wird dabei zunehmend in den Vordergrund rücken. Die Arbeitsmodelle verändern sich: virtuelle Marktplätze und Communities könnten künftig sogar einige dieser Kerndienstleistungen übernehmen. In dieser Arbeitswelt ist der Dreiklang von Hardware, Software und Cloud Services etablierter Standard.

VIII. Cloud-basierte Software-as-a-Service im Geschäftsbereich Digital Health & Solutions

Meine Damen und Herren,
CHERRY hat sich in der Vergangenheit und wird sich auch weiterhin an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. Zudem wird sich auch unsere strategische Roadmap an diesen Entwicklungen ausrichten.

Wir bauen konsequent weiter auf die **Relevanz unseres Produktsortiments**, unsere **Innovationskraft** und **Kernkompetenzen** sowie die noch zu verbessernde operative **Professionalisierung** unseres Unternehmens. Basierend darauf planen wir in den kommenden Jahren weiter mit profitablen Wachstum. Die Märkte, die wir adressieren, werden von vielversprechenden Megatrends getrieben.

In der deutschen Gesundheitsbranche ist CHERRY einer von nur zwei Peripherie-Geräte-Anbietern mit zertifizierten Produkten, die in den kommenden Jahren für den Auf- und Ausbau einer sicheren **Telematik-Infrastruktur** hierzulande in Frage kommen. Mit unseren hochmodernen eHealth-Produkten verfügen wir gegenüber dem Wettbewerb über einige Alleinstellungsmerkmale in diesem Marktsegment. Im letzten Jahr haben wir ein neues, umfangreiches Firmware-Update für unsere Terminals bereitgestellt, das u.a. einen VPN-Client für die

Unterstützung von TI-as-a-Service Infrastrukturen umfasst, ebenso wie eine MAC-Unterstützung, neben zahlreichen weiteren Features. Die sich in diesem Markt für uns ergebenden Geschäftschancen sind daher enorm.

Das liegt auch an den hohen Markteintrittsbarrieren, die sich durch die hohen Sicherheits- und Zertifizierungsstandards des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik ergeben. Daher haben wir eine sehr gute Ausgangslage, um die fortschreitende Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens als wichtiger Player aktiv zu begleiten.

Unsere **Strategie im Geschäftsbereich Digital Health** ist dementsprechend maßgeblich von der konkreten gesundheitspolitischen Gestaltung der nächsten Technologiegeneration der deutschen Telematikinfrastruktur geprägt. Die gematik GmbH plant derzeit den Aufbau eines föderalistisch vernetzten Gesundheitssystems, das allen Nutzergruppen künftig eine effiziente, übergreifende Zusammenarbeit in der Patientenversorgung innerhalb der EU ermöglicht.

Unser konkretes Ziel ist es, unseren Marktanteil von derzeit über 50 % mit unserem E-Health Terminal weiter zu erhöhen und damit unsere führende Marktposition weiter auszubauen. Mit über 100.000 installierten Geräten im Markt sind wir für die weitere Digitalisierung des Gesundheitswesens bestens positioniert. Diese installierte Basis bildet das Fundament für Wachstum im digitalen Geschäft.

Das kürzlich zertifizierte und Ende April auf der DMEA 2023 in Berlin vorgestellte E-Health PIN-Pad mit leicht desinfizierbarer Oberfläche für eine separate PIN-Eingabe durch die Patienten verfügt bereits jetzt schon technisch über die Möglichkeit einer weitergehenden Nutzung. Es besitzt nicht nur NFC-Schnittstellen, sondern auch eine 5MP-Kamera zum Scannen von Datamatrix- und QR-Codes. Das PIN-Pad ist für bestimmte Anwendungen der Telematikinfrastruktur wie den Elektronischen Medikationsplan, das Notfalldatenmanagement oder die elektronische Patientenakte erforderlich und wird unsere installierte Hardware-Basis in der Telematik-Infrastruktur erhöhen, sobald die entsprechenden Anwendungen im medizinischen Alltag relevant werden.

Wir sehen aber darüber hinaus zusätzliches sehr großes Potenzial für weitere Cloud-basierte Software-as-a-Service Angebote, die sich in der nächsten Technologiegeneration ergeben.

Hier werden wir insbesondere über M&A Transaktionen frühzeitig unsere Marktpräsenz ausbauen, um das Geschäftsmodell hoch skalierbar zu machen. Dazu beobachten und analysieren wir den Markt und sind auch bereits in entsprechenden Gesprächen mit Übernahmezielen.

IX. Schlussbemerkung und Dank an Mitarbeitende

Meine Damen und Herren,

Wir sind uns bewusst, dass wir Vertrauen zurückgewinnen müssen. Vertrauen in das Investment ist die Summe aus dem Vertrauen in das Management, den Plan und die Umsetzung.

Danke, dass Sie als Aktionärinnen und Aktionäre uns auf diesem Weg begleiten.

CHERRY ist eine starke Marke mit einer bemerkenswerten Legacy. Wir kombinieren unsere Positionierung im globalen Markt mit den globalen Megatrends.

Unserer Vision für ein Cloud-basiertes Software-as-a-Service Angebot wird unsere Chancen im Markt erweitern.

Der große Einsatz des gesamten CHERRY Teams in allen betrieblichen Funktionen wird es diesem Unternehmen erneut ermöglichen, Pläne in Erfolge umzusetzen.

An dieser Stelle danken wir als Vorstand unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich für ihren besonderen Einsatz in dieser herausfordernden Zeit und freuen uns auf die gemeinsame erfolgreiche Gestaltung der Zukunft.

Ebenso gilt unser Dank als Vorstand dem Aufsichtsrat mit seinem Vorsitzenden Marcel Stolk für die konstruktive und zielorientierte Zusammenarbeit.

Es liegt einiges an Arbeit vor uns. Mit dem neuen Team gehen wir diese beherzt, leidenschaftlich und mit klarem Blick auf eine vielversprechende Zukunft an.

Damit übergebe ich das Wort zurück an den Versammlungsleiter Joachim Coers.