

# CHERRY SE

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG  
VOM 22. Juli 2025

## REDE DES MANAGEMENTS

**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

Begrüßung & Bericht des CEO.....	3
Governance.....	4
Makroökonomisches Umfeld.....	5
Blick auf das Geschäftsjahr 2024.....	8
Bestandsmanagement.....	12
Strategische Neuausrichtung.....	14
Lage des Unternehmens & Ausblick.....	19
Finanzbericht.....	27
Segment COMPONENTS.....	28
Segmente GAMING & OFFICE PERIPHERALS.....	29
Segment DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS.....	30
Finanzielle Kennzahlen des Jahresabschlusses 2024.....	31
Erstes Halbjahr 2025 auf vorläufiger Basis.....	36
Prognose 2025.....	37
Restrukturierung & Footprint.....	38
Schlussbemerkungen und Danksagung.....	42

## Begrüßung & Bericht des CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen,  
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.

In diesem Jahr findet die Hauptversammlung in Präsenz statt. Damit kommen wir dem zunehmenden Wunsch unserer Aktionäre nach, eine persönliche Teilnahme zu ermöglichen.

Harald von Heynitz ist auch in diesem Jahr wieder unser geschätzter Versammlungsleiter und zugleich als Mitglied des Aufsichtsrats der Cherry SE Repräsentant vor Ort des Gremiums.

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

Ein herzliches Willkommen auch an Herrn 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 den zweiköpfigen Vorstand der Cherry SE.

Volker Christ begleitet uns nun seit dem 5. Februar 2024 und berichtet als Executive Vice President Global Finance and IT direkt an mich.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dies ist die dritte Hauptversammlung der Cherry SE, auf der ich Ihnen Bericht erstatte.

Wir sind als Vorstände persönlich mit insgesamt 91.426 Aktien am Grundkapitel der Cherry SE beteiligt.

Diese verteilen sich mit 65.000 Aktien auf Kaltner und 26.426 Aktien auf Streller.

Eine Anmerkung in eigener Sache: Über weite Strecken der vergangenen Jahre waren wir entweder in Selbstbefreiungen, auf Insiderlisten oder in Closed Periods (wie u.a. vor Veröffentlichung des Jahresabschlusses). Ein Aktienkauf war in diesen Zeiten nicht möglich. Zugleich hoffen wir, dass Sie hiermit die Sachlage besser einschätzen können.

Bevor Volker Christ nachfolgend auf das abgeschlossene Geschäfts- und Finanzjahr 2024 sowie die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres 2025 zurückblickt und Ihnen das Zahlenwerk mit voller Transparenz vorstellt, erlauben Sie mir einige Worte der Einordnung.

Das Geschäftsjahr 2024 war für die Cherry SE ein weiteres Jahr intensiver Veränderungen in einem herausfordernden und schwierigen Umfeld.

Trotz erheblicher Anstrengungen, die im Rahmen unseres Restrukturierungsprogramms eingeleitet und im Verlauf des Jahres umgesetzt wurden, blieben Umsatz und Ergebnis unter Erwartung. Deshalb haben wir im Jahr 2024 weitere entscheidende Schritte vollzogen, um CHERRY mittel- und langfristig wieder zukunftssicher und profitabel aufzustellen. Unser Fokus lag dabei auf der Stabilisierung der Profitabilität, der Verbesserung unserer Kostenstruktur, Stärkung unserer Liquidität und der Schärfung unserer Marktposition in allen Geschäftssegmenten sowie des Bestandsabbaus.

Heute werden wir nicht nur auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken, sondern vor allem den Blick nach vorne richten. Wir werden Ihnen unsere strategische Ausrichtung präsentieren und aufzeigen, wie wir CHERRY für die Zukunft positionieren, um nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg zu sichern.

## **Makroökonomisches Umfeld**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wie gewohnt möchte ich meine Ausführungen mit einem Blick auf das gesamtwirtschaftliche und geopolitische Umfeld beginnen.

Die weltwirtschaftliche Lage bleibt von hoher Unsicherheit und Volatilität geprägt – insbesondere angesichts der anhaltenden geopolitischen Spannungen, der uneinheitlichen geldpolitischen Entwicklung sowie neuer protektionistischer Tendenzen im Welthandel.

Die OECD erwartet für das laufende Jahr 2025 ein globales Wachstum von 2,9%. Zwar ist dies ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr, doch es zeigt auch, dass die Weltwirtschaft eine gewisse Robustheit aufweist – wenn auch unter asymmetrischen Bedingungen in den einzelnen Regionen.

Besonders betroffen zeigt sich weiterhin unser Heimatmarkt Deutschland. Hier liegt die Prognose für das Wirtschaftswachstum laut jüngsten Schätzungen nur noch bei 0,3 %. Experten und Analysten gehen durchaus auch von einem dritten Jahr in Folge von einer Rezession in Deutschland aus. Eine einmalige Negativserie in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland.

Die strukturellen Herausforderungen – von der schwachen Binnenkonjunktur über einen schleppenden privaten Konsum bis hin zu einer insgesamt angespannten Investitionstätigkeit – bleiben bestehen. Auch die Eurozone kommt im Jahr 2025 nicht recht in Schwung: Die OECD sieht ein Wachstum von nur 1,0 %, gebremst durch schwache Kreditvergabe, hohe Finanzierungskosten und anhaltende politische Unsicherheiten. Griechenland bildet die Ausnahme mit einem Wirtschaftswachstum von über 4%, nicht aus Konsum, sondern aus Investitionen.

Ein zentrales Thema, das aktuell Unternehmen, Verbraucher sowie Kapitalmärkte gleichermaßen verunsichert, ist die internationale Handelspolitik – konkret: die wieder steigende Bedeutung von Zöllen.

Die USA haben unter der erneuten Präsidentschaft von Donald J. Trump im Frühjahr 2025 neue China-Zölle angekündigt, die das Niveau der Vor-Trump-Zeit um ein Vielfaches übersteigen. Kurz nach entsprechender Ankündigung wurde ein 90-Tages-Fenster ausgerufen, um auf bilateraler Ebene mit den einzelnen Ländern zu verhandeln. Auch dies prägt eine gewisse Einmaligkeit. Zudem treffen diese Entscheidungen mit maximaler kurzfristiger Heftigkeit ein, was allen Partnern in den Märkten die notwendige Planungssicherheit nimmt, überdimensioniert ad hoc-Management hervorruft und nachhaltige Verunsicherung bei allen handelnden Gesellschaften hervorruft.

Insbesondere die angestrebten Handelsverträge mit der EU, Japan und Kanada stehen unter schwierigen Vorzeichen. Auch die EU, mit ihren Handelsbilanzüberschüssen gegenüber den USA, wird sich auf weitere, harte Verhandlungen einstellen müssen. Die Folge: eine erhebliche Planungsunsicherheit für international tätige Unternehmen

– was damit auch uns als exportorientiertes Konsumelektronik-Unternehmen betrifft.

In den USA, einem für CHERRY wichtigen Markt, ergibt sich ein ambivalentes Bild. Die wirtschaftliche Dynamik ist – bislang – insgesamt robuster als in Europa. Die OECD rechnet 2025 mit einem BIP-Wachstum von 1,6 %. Allerdings mehren sich dort die strukturellen Belastungsfaktoren: Hohe Hypothekenzinsen drücken auf den Immobilienmarkt, die Konsumneigung bleibt schwach, und auch das Vertrauen der Verbraucher – gemessen etwa am Michigan-Verbraucherindex – befindet sich auf einem der tiefsten Stände der letzten Jahrzehnte. Hinzu kommt: Die US-Staatsverschuldung erreicht in diesem Jahr mit nahezu 10 Billionen Dollar an auslaufenden Anleihen ein Rekordniveau. Die Herabstufung der US-Bonität durch Moody's auf „Aa1“ sowie die weiterhin hohen realen Langfristzinsen verschärfen die fiskalischen Belastungen. Der Spielraum der Notenbank für konjunkturstützende Maßnahmen bleibt begrenzt – zumal trotz Leitzinssenkungen die Renditen am langen Ende weiter steigen.

Die Unsicherheit über die zukünftige Zinsentwicklung sowie mögliche weitere protektionistische Maßnahmen erschweren derzeit Investitionsentscheidungen vieler Unternehmen weltweit – gerade in technologiegetriebenen und China-abhängigen Branchen, in denen auch CHERRY tätig ist. Die Kapitalmärkte reagieren entsprechend volatil, und auch das Vertrauen institutioneller Investoren ist spürbar von kurzfristiger politischer Einflussnahme geprägt.

Die Währungskomponente ist dabei ebenfalls von Bedeutung: Der schwache US-Dollar – von der Trump-Administration gewünscht – stärkt zwar kurzfristig die Exportchancen amerikanischer Unternehmen, belastet aber gleichzeitig Importe und erhöht die inländische Inflation. Diese Gemengelage führt zu einem Spannungsfeld, das weltweit spürbar bleibt.

Lassen Sie mich abschließend sagen: Die globale Wirtschaft zeigt sich aktuell resilient – aber zugleich auch verletzlich und irritiert. Die Märkte sind nervös, die geldpolitische Steuerung uneinheitlich, und

politische Risiken – etwa durch Handelskonflikte – bleiben ein Dauerbrenner. Diese Effekte sind als unser ständiger Wegbegleiter einzustufen, und es liegt an den Firmen, hierauf substantielle Lösungsantworten zu finden.

Für CHERRY bedeutet dies: Agilität, strategische Fokussierung und geografische Diversifikation bleiben essenziell. Dass wir frühzeitig den Ausbau unserer US-Präsenz sowie unsere Positionierung im margenstärkeren B2B-Segment forciert haben, zeigt sich rückblickend als strategisch richtiger Schritt, wenngleich wir in der taktischen Ausgestaltung weiteren Handlungsbedarf haben, aber dazu später mehr. Auf unsere unternehmerischen Entscheidungen und deren Wirkung werde ich im weiteren Verlauf noch ausführlich zu sprechen kommen.

## **Blick auf das Geschäftsjahr 2024**

Lassen Sie uns nun konkret auf die Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr 2024 blicken. Wie bereits erwähnt, war es ein Jahr intensiver Veränderungen und Herausforderungen.

Das Jahr begann mit einem regelrechten Paukenschlag. Der bisherige CFO Dr. Mathias Dähn konnte sein Mandat nicht mehr ausfüllen, so dass ich als CEO das Finanzressort interimistisch übernommen habe. Die Organisation hat diese Herausforderung in Finanzen mit Eifer und Bravour gemeistert. Mit dem Eintritt von Volker Christ als EVP Global Finance & IT konnten wir diese Lücke sehr adäquat schließen. Mit dessen Übernahme hat das Finanzressort der Cherry SE endlich die notwendige Struktur- und Prozessqualität erhalten, die einer börsennotierten Firma entspricht. Sie als Shareholder erhalten seitdem belastbare und professionell erstellte Finanzberichte. Gerade auch in den diversen Kapitalmarkt-Calls konnten wir beweisen, dass wir hier nun professionell aufgestellt sind.

Meine Damen und Herren, trotz unserer erheblichen Anstrengungen, die im Rahmen unseres Transformationsprogramms *Project North*

eingeleitet und umgesetzt worden sind, blieben Umsatz und Ergebnis auch in diesem Jahr deutlich hinter unseren Erwartungen zurück. Das Bestreben, unser Schalter-Geschäft substanziell aufrecht zu erhalten, hat sich als nicht zukunftsfähig herausgestellt.

Wie Sie sehen, verzeichneten wir einen Konzernumsatz von EUR 110,4 Mio. und eine bereinigte EBITDA-Marge von -6,3 %. Damit blieben wir unter unserer zuletzt im Oktober 2024 angepassten Prognose zurück. Während das Ergebnis die Auswirkungen der adversen Marktentwicklung widerspiegelt, wird an anderer Stelle trotz dessen deutlich, dass unsere eingeleiteten Maßnahmen Wirkung zeigen: So führten straffes Working Capital Management sowie die erfolgreiche Umsetzung eines Kosteneinsparungsprogramms dazu, dass der Free Cashflow im 4. Quartal auf knapp EUR 8 Mio. gesteigert werden konnte, was einem Anstieg von über 140 % im Jahresvergleich entspricht.

Vor allem unsere Performance bei der CHERRY Americas entspricht nicht unseren Vorstellungen und Erwartungen. Dies ist kein Negativphänomen der letzten 2-3 Jahre, sondern vielmehr das Bild, das sich schon seit dem Verkauf des Unternehmens durch die Familie Cherry an ZF Friedrichshafen dargestellt hat.

Der Wechsel an der Spitze der Organisation hat sich nicht in dem Maße ausgezahlt, wie es notwendig ist, um unsere Geschäfte in dem Gründungsland der CHERRY auf ein notwendiges und gesundes Maß zu heben. Ich gehe später noch auf die entsprechenden Lösungsansätze ein.

Ende des Jahres 2023 haben wir mit der strategischen Neuausrichtung der CHERRY-Gruppe begonnen und 2024 einen Großteil der Maßnahmen bereits erfolgreich umgesetzt. Dazu gehören die Verlagerung der Produktion für MX2-Tastaturschalter für die Verwendung in CHERRY-Partnerprodukten an einen chinesischen Auftragsfertiger, was zukünftig zu erheblichen Kostenvorteilen bei der Schalterherstellung führt. Udo Streller wird dazu im Anschluss weitere Details berichten.

Darüber hinaus haben wir mit Wirkung zum 1. Januar 2025 eine neue, schlankere Führungs- und Organisationsstruktur implementiert, die das Unternehmen stärker auf zukünftiges Wachstum und Profitabilität ausrichtet. Durch die Zentralisierung von Produktmanagement, Vertrieb und Marketing für die Bereiche Components und Peripherals können Synergieeffekte in diesen Funktionen ab sofort besser genutzt werden. Infolge der Integration von Components unter eine zentralen Führungseinheit erwarten wir eine deutliche Effizienzsteigerung.

Das Segment Digital Health & Solutions fokussiert sich weiterhin intensiv darauf, die Entwicklung digitaler Gesundheitslösungen voranzutreiben. Mit der Neuausrichtung des Vertriebsnetzwerks und der bereits initiierten Straffung der Konzernstruktur durch die Reduzierung von Tochtergesellschaften und Verschlankeung von Prozessen, also insgesamt einer nennenswerten Komplexitätsreduktion, positioniert sich die Cherry SE für kommende Herausforderungen und Wachstumschancen.

Kontinental betrachtet sind unsere organisatorischen Anpassungsmaßnahmen in APAC vollumfänglich abgeschlossen. Das Team agiert mit hoher Eigenverantwortung, Präzision und Erfolg. Eine regelrechte Blaupause für die letzten noch anstehenden Anpassungen in Europa. CHERRY Americas dagegen findet auf meiner persönlichen Agenda Platz. Die bisherigen Maßnahmen mit dem Wechsel an der Spitze und im Team greifen noch nicht im erforderlichen Ausmaß. Hier werden wir ein weiteres Mal entsprechend korrigierend eingreifen.

Diese tiefgreifenden strukturellen Anpassungen bieten eine solide Grundlage, um die Wettbewerbsfähigkeit wieder zu stärken und in einer zunehmend dynamischen Marktlandschaft erfolgreich zu agieren. Die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft zeigt jedoch, dass auch über die erwähnten Schritte hinaus noch tiefgreifende Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich sind, um CHERRY nachhaltig profitabel auf den Wachstumspfad zurückzuführen. Aus diesem Grund haben wir ein umfassendes Sanierungskonzept erarbeitet, welches in den Jahren 2025 und 2026 zu weiteren strategischen und strukturellen Adjustierungen führen wird.

## Liquidität und Finanzlage

Ein zentraler Aspekt unserer Finanzstrategie ist die Sicherstellung einer robusten Liquidität. In diesem Zusammenhang haben wir Ihnen am 22. April des Jahres mitgeteilt, dass wir eine Einigung mit UniCredit über die Verlängerung unserer Finanzierung mit Gültigkeit bis zum 31. Dezember 2027 erzielt haben. Ein wichtiger Meilenstein für die Firma, für unsere Belegschaft und für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Dies gibt uns die notwendige finanzielle Flexibilität, um unsere strategischen Initiativen weiter voranzutreiben. Darüber hinaus sind wir aktiv in der Restrukturierung unserer Finanzorganisation und prüfen Möglichkeiten zur Optimierung unserer Kapitalallokation, um unsere Bilanz weiter zu stärken. Darüber hinaus haben wir im Rahmen einer Desinvestition im Mai 2025 über EUR 10 Mio. als erste Tranche vereinnahmt:

## Veräußerung des Geschäfts mit Hygienetastaturen

In einem weiteren strategischen Schritt haben wir nämlich die Veräußerung unseres Geschäfts mit Hygiene-Peripheriegeräten, „Active Key“, an die dänische Firma Contour Design vor knapp zwei Monaten formal abgeschlossen. Diese Transaktion, über die wir bereits mittels Ad-hoc-Meldung vom 8. Mai des Jahres berichtet hatten, markiert einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Fokussierung auf CHERRYs Kernkompetenzen. Das Team in Deutschland und den USA, welches entscheidend zum Erfolg von Active Key beigetragen hat, ist nun Teil von Contour Design.

CHERRY hatte Active Key im Jahr 2021 übernommen und das Geschäft mit Hygiene-Peripherals maßgeblich weiterentwickelt und skaliert. Deshalb konnten wir mit Active Key einen Kaufpreis erzielen, welcher sich nennenswert über dem Jahresumsatz der Gesellschaft bewegt.

Mit dem Closing hat Contour Design einen Warenbestand in Höhe von EUR 3,8 Mio. übernommen. Wir freuen uns zudem, dass Contour

Design bereits am 1. Juni 2025 Büroräume in Auerbach bezogen hat und somit Untermieterin von CHERRY Europe geworden ist. Damit verbleiben die bisherigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unverändert an ihrem Standort.

## Bestandsmanagement

Im Sommer 2023 hatten wir einen globalen Warenbestand im Wert von etwa EUR 82 Mio. In der Spitze waren wir auf einem Niveau von EUR 84 Mio. Die hohe Kapitalbindung war ein überaus belastender Faktor für die Gruppe, dem wir uns seitdem mit Beharrlichkeit gewidmet haben. Dabei möchte ich erwähnen, dass es sich im Bereich “Peripherals” im Jahr 2023 um grundsätzlich frische Ware handelte. Allein, zu viele Artikel waren in der Vergangenheit angelegt worden, um Umsatzlücken zu schließen, doch dabei fehlten klare Vermarktungskonzepte sowie vielerorts notwendige Strukturen, um einen gesicherten und gezielten Warendurch- und -abverkauf sicherzustellen. Es dauerte zwei Jahre, um diesen Malus auszugleichen, ohne zu viel Turbulenz in den Märkten zu verursachen. Es galt Retouren vermeiden, um unsere Cash-Position nicht zu schwächen. Gleichzeitig mussten wir unser Partnernetzwerk neu ausrichten, was ebenso durchdachte Warenbewegungen erforderlich gemacht haben. Letztendlich mussten wir auch möglichst ausgewogene Vertriebswege für die Waren finden, die bereits im Jahr 2022 gefertigt wurden, für die CHERRY allerdings keine konkreten Vertriebslinien hatte. Und ja, Warenrücknahme in Kombination mit darauffolgender Vernichtung entspricht weder unsere Geschäftsethik noch den ESG-Richtlinien und war deshalb keine Option für uns. Aus diesen Gründen brauchte es ganze zwei Jahre, um zu bereinigen.

Im Bereich “Components” hatten wir auf die Marktgegebenheiten und die sich deutliche veränderte Marktposition von CHERRY zu reagieren. Ein gezielter Abbau bei gleichzeitiger realistischer Neuausrichtung dieses Bereiches war alternativlos.

Der Bereich “Digital Health & Solutions” ist auch bei den Beständen eine Erfolgsstory. Aufgrund des vorbildlichen Zusammenspiels von

Forecasting, Go-To-Market und Selling haben wir die komplette Kontrolle über unsere Bestände, es besteht kein Warenbestandsrisiko. Nun endlich können wir von einem echten Meilenstein bei unserem Warenbestand, Status 30.06.2025, berichten:

Die Vorrats-Position der gesamten CHERRY-Gruppe lag zum 30.06.2025 bei EUR 43,1 Mio. Damit haben wir die EUR 50 Mio.-Grenze endlich und zudem deutlich unterschritten.

EUR 10,8 Mio. entfallen auf Schalter-Fertigprodukte (EUR 5 Mio.) und Schalter-Material (EUR 5,8 Mio.).

Die Peripherals-Materialien belaufen sich nur noch auf EUR 4,4 Mio. Peripherals Finished Goods stehen noch mit EUR 12,7 Mio. bei Gaming, EUR 9,8 Mio. bei Office und EUR 1,5 Mio. bei Security in den Systemen.

Der Warenbestand bei Digital Health & Solutions ist von Haus aus immer sehr niedrig, so dass die EUR 1,5 Mio. eher das untere Ende darstellen.

Meine Damen, meine Herren, diese Zahlen belegen den stringenten Umsetzungshebel aller Teams in Europa, APAC und USA in den letzten 12 Monaten. Es hat diese zwei Jahre gebraucht, denn die bekannten makroökonomischen und geopolitischen Umstände haben unser Abbauprogramm eher erschwert denn unterstützt.

Ich übergebe an dieser Stelle das Wort an Dr. Udo Streller, der Sie nun durch die Eckpunkte unserer strategischen Neuausrichtung führen wird. Udo, bitte.

**Dr. Udo Streller, COO:**

Danke, Oliver.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der Cherry SE,  
sehr geehrte Damen und Herren der Aktionärsvereinigungen,

auch ich möchte Sie herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung begrüßen. Ich möchte Ihnen nun die wesentlichen Aspekte unserer strategischen Neuausrichtung bei Schalterproduktion und Peripheriegeräten vorstellen.

### Strategische Neuausrichtung

Unsere strategische Neuausrichtung ist ein zentraler Pfeiler für den zukünftigen Erfolg von CHERRY. Wir haben im vergangenen Jahr grundlegend Weichen gestellt und werden diesen Weg konsequent fortsetzen.

Lassen Sie mich auf die wichtigsten Initiativen kurz eingehen:

#### **Verlagerung der Schalterproduktion nach China (Projects North und Project Pivot)**

Ein wesentlicher Schritt zur Optimierung unserer Kostenstruktur und zur Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit war die am 3. November 2023 vorgestellte Verlagerung der Produktion für MX2-Tastatur-schalter für die Verwendung in CHERRY-Partnerprodukten an einen chinesischen Auftragsfertiger. Diese Maßnahme, die wir im abgelau-fenen Geschäftsjahr termin- und budgetgerecht umgesetzt haben, war ein erster Schritt auf dem Weg zu Kostenvorteilen bei der Schal-terherstellung. Am 22. April dieses Jahres haben wir die Märkte über die notwendigen Schritte eines weiteren Sanierungskonzepts infor-miert: Am Standort Auerbach wird die Schalterproduktion vollständig eingestellt und zu Partnern in China und der Slowakei verlagert. Da-mit ist auch ein sozialverträglicher Abbau von Arbeitsplätzen verbun-den. Zugleich lösen wir die CHERRY-Gruppe aus der bisherigen An-hängigkeit des Schalter-Geschäfts, das heute ganz wesentlich global

vom chinesischen Markt bestimmt wird. Dieses Geschäft liegt in China.

Das gilt es, zu akzeptieren.

Wir entlasten die CHERRY-Gruppe signifikant von den Kostenstrukturen dieser Geschäftssparte. Zudem sehen wir in dieser Maßnahme eine deutliche Abkehr der Positionierung der Cherry SE im Rahmen der Equity Story bei IPO im Jahr 2021.

Hervorheben möchte ich jedoch: Diese starke Präsenz in Asien wirkt nicht nur auf der Kostenseite. Sie stärkt und beschleunigt zusätzlich die innovative Stärke der Cherry SE in Hinblick auf den schnellen und kostengünstigen Zugang zu eigen- und in Kooperation entwickelten Schaltertechnologien wie z.B. den sogenannten Multipoint Schaltern. Innovative Schalter und deren Technologien sind und bleiben einer der entscheidenden Innovationstreiber insbesondere im Bereich der Gaming-Tastaturen.

Lassen Sie mich final untermauern: Der Standort Auerbach wird aufrechterhalten und in ein Entwicklungs-, Logistik- und Servicezentrum für Europa umgewandelt.

## **Neuaufstellung Gaming & Office Peripherals**

Das Segment Gaming & Office Peripherals war 2024 von spürbaren Umsatzrückgängen betroffen. Die für diesen Bereich durchaus als positiv zu bezeichnende Pandemie-Effekte waren längst verpufft.

Wir haben deshalb wesentliche strategische Entscheidungen getroffen. Ein wichtiger Faktor war der Entschluss, die Sell-in-Aktivitäten ab dem zweiten Halbjahr 2024 zu drosseln, um den Graumarkt in der DACH-Region zu bereinigen und eine stabilere Preisstruktur in den Vertriebslinien zu sichern. Diese Maßnahme, obwohl sie kurzfristig zu Umsatzrückgängen führte, war notwendig, um langfristig eine gesunde Margenstruktur zu gewährleisten und die Preistransparenz zu wahren.

Bereits im vierten Quartal konnten wir die positiven Auswirkungen dieser Entscheidung beobachten: Die durchschnittlichen Endkundenpreise unserer Kernprodukte lagen um über 50 % höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Darüber hinaus haben wir unsere internationale Vertriebsstruktur deutlich gestärkt.

Produktseitig war 2024 ein Jahr der Innovation, mit der Präsentation neuer kabelloser Gaming-Mäuse und Keyboards.

Die Umstellung auf ein zentralisiertes Produkt- und Vertriebsmanagement und die Reduktion der Anzahl unterschiedlicher Artikelvarianten (Stock Keeping Units) bilden die Grundlage für eine künftig höhere Effizienz und Profitabilität in diesem Segment.

Konkret sind wir 2023 mit 1.500 SKUs und einer Gaming Goes Global-Kampagne gestartet. Beide Entscheidungen mussten wir einkassieren, um mit einem simpleren Ansatz wieder mehr Erfolg in diesem Geschäftszweig sicherzustellen. Die Bereinigung des Produktportfolios ist mittlerweile sehr weit fortgeschritten. 400 SKUs ist unsere Zielzahl für Office und Gaming Peripherals.

Gaming fokussieren wir dabei eindeutig auf die Vermarktung im Sinne eines B2C-Geschäftes. Office dagegen wird schwerpunktmäßig als B2B vermarktet. „Weniger ist mehr“, „weniger ist besser“ und „weniger ist relevanter“ sind die Erfolgsformeln in der Produktportfoliostrategie. Zudem werden wir unsere sehr ordentlich etablierten e-Commerce-Aktivitäten sukzessive ausbauen und dabei auf ein strafferer Produktportfolio und abgesicherter Margen setzen, um mehr Profitabilität zu gewährleisten.

Oliver, was haben wir zu anderen Strategiefeldern zu sagen?

#### **OLIVER KALTNER, CEO:**

Nun, unstrittig stellt Digital Health & Solutions ein spannendes und bereits funktionierendes Wachstumsfeld dar, das durch den

Geschäftsführer Dr. Philip Groth erfolgreich gestaltet und gesteuert wird.

## **Wachstumsstrategie Digital Health & Solutions (DHS)**

Digital Health & Solutions war im abgeschlossenen Geschäftsjahr unser ertragreichstes und zugleich wachstumsstärkstes Segment. Es zeigte ein signifikantes Umsatzwachstum und eine hohe Profitabilität, was die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Ausrichtung des Segments unterstreicht. Ein zentraler Wachstumsfaktor ist die fortschreitende Digitalisierung des Gesundheitswesens, die durch regulatorische Reformen und eine verstärkte Nutzung der Telematikinfrastruktur vorangetrieben wird. Software- und Hardware-Entwicklungen einerseits aus den eigenen Reihen sowie in Kollaboration mit externen Partnern hat unsere Marktposition ausgebaut und auf eine hohe sog. "installierte Basis" gebracht. 2025 hat in diesem Bereich etwas ruhiger als geplant begonnen. Das Ende der Ampelregierung und die sechs Monate bis zur Bildung der neuen Bundesregierung hat die Entschleunigung verursacht. Die Staffelstabübergabe von Herrn Dr. Lauterbach an Frau Warken hat stattgefunden. Der Digitalisierungswillen im Medizinsektor ist klar erkennbar. Wir sehen bereits im Juni und auch für Juli eine sehr deutliche Aktivierung des Marktes mit einer Position der Stärke und der Führung seitens Cherry. Die Bundesregierung und die gematik haben in Cherry Digital Health den idealen Partner, um hier Deutschland zu digitalisieren und zu modernisieren.

## **Neue Organisationsstruktur**

Seit dem Börsengang im Jahr 2021 und einiger Zukäufe (Theobroma, Xtrfy, Active Key) umfasst die Gesellschaft der damaligen Cherry AG, der heutigen Cherry SE, insgesamt 12 Einzelgesellschaften. In naher Zukunft werden wir die Struktur der Gruppe final neu ausgerichtet haben. Ziel ist es, unter dem Dach der Cherry SE nur noch 6 Gesellschaften zu haben, die unsere kontinentale Struktur in Europa, APAC und USA optimal abbildet.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2025 haben wir eine straffere Führungs- und Organisationsstruktur implementiert. Durch die Zentralisierung von Produktmanagement, Vertrieb und Marketing für die Bereiche Components und Peripherals können Synergieeffekte in diesen Funktionen ab sofort besser genutzt werden. Infolge der Integration von Components unter einer zentralen Führungseinheit wird die Effizienz zukünftig gesteigert. Die Straffung der Konzernstruktur durch die Reduzierung von Gesellschaften und Verschlinkung von Prozessen stellt sich die Cherry SE besser für die kommenden Herausforderungen und Wachstumschancen auf.

Nach vorne blickend werden wir uns wie andere Firmen, die das hybride Arbeitsmodell bevorzugen, der hohen Teilzeitquote widmen müssen. Wir sehen bei der ein oder anderen Person die Chance, individuelle Freiheit mit mehr Wochenstunden in gesunden Einklang zu bringen. Dies schafft mehr Flexibilität und mehr Effizienz im Zusammenspiel von Personal und Aufgabenstellungen.

## Neuausrichtung CHERRY Americas

Die konsequente Internationalisierung unseres Peripheriegeschäfts bleibt ein zentrales strategisches Ziel. Im Fokus stehen dabei insbesondere der gezielte Ausbau unserer Distributionsstruktur, die Stärkung unserer Präsenz in den USA sowie die konsequente Effizienzsteigerung – mit klarer Priorität auf margenstarke B2B-Segmente. Die Märkte USA und Canada sind seit vielen Jahren unterrepräsentiert in der Aufwärtsentwicklung der Cherry Gruppe. Hier müssen wir nun konsequent nachjustieren.

Aktuell befinden wir uns in fortgeschrittenen Gesprächen mit potenziellen Partnern für Vertriebskooperationen in den USA und Kanada. Ziel ist es, unter unserer strategischen Steuerung lokale Umsatzpotenziale so zu erschließen, dass wir auf Basis klar definierter Margenstrukturen, die eine nachhaltige Profitabilität sicherstellen, endlich den vertrieblichen Wachstumsmotor anwerfen. Die Grundlage für

diesen Ansatz bildet ein gestrafftes, fokussiertes Produktsortiment, die gezielte Aussteuerung unserer B2B-Vertriebskanäle sowie ein globalisierter Ansatz für unsere Online- und Marketplace-Aktivitäten. Eine finale Entscheidung steht noch aus, jedoch verfolgen wir klare Zielbilder – mit dem Anspruch, bereits im 4. Quartal 2025 operative Weichenstellungen aktiv umzusetzen. Wir werden zu gegebener Zeit transparent von unserer neuen Struktur berichten.

## Strategische Allianzen

CHERRY bekräftigt sein Engagement für die Entwicklung und Bereitstellung von hochwertigen und zukunftsfähigen Lösungen in den Bereichen Gaming, Office, Industrial und Digital Health. Die aktuelle strategische Neuausrichtung ist ein Beleg für unsere Agilität und unsere Fähigkeit, uns an dynamische Marktbedingungen anzupassen, um langfristigen Erfolg zu sichern.

## Lage des Unternehmens & Ausblick

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun einen Ausblick auf die Zukunft unseres Unternehmens geben. Ich beginne mit dem Geschäftsbereich *Digital Health & Solutions*.

Unser Ziel, CHERRY zu einem internationalen Anbieter von agnostischen, digitalen Ökosystemen zu entwickeln, haben wir konsequent weiterverfolgt.

Hier steht das Geschäftssegment „Digital Health & Solutions“ im Mittelpunkt.

Das Terminalgeschäft erhält derzeit deutlichen Aufwind durch die vom Gesetzgeber verpflichtend vorgeschriebene Anbindung der Pflege- und Heilberufe an die TI (Telematikinfrastruktur) zum 1. Juli 2025, bzw. 1. Januar 2026. An diesen Terminen hat der Gesetzgeber erwartungsgemäß festgehalten.

Daher haben wir im ersten Halbjahr in etwa so viele Terminals ausgeliefert wie im Vorhalbjahr; in der zweiten Jahreshälfte erwarten wir eine deutliche Steigerung aufgrund der bereits genannten Anbindepflicht an die TI in den Pflege- und Heilberufen. Diese Regelung erzeugt die Dynamik im weiteren Verlauf des Jahres: Allein im Bereich Pflege war die Marktdurchdringung der an die TI angeschlossenen Einrichtungen zum Ende des ersten Halbjahres erst bei ca. 30%. Das bedeutet: 70% des Markts, also rund 23.000 Institutionen, sind noch zu erschließen.

Nach wie vor erhalten wir sehr positive Resonanz von unseren Kunden in Bezug auf Design, Preis-Leistungsverhältnis und Servicequalität. Mittlerweile konnten wir unsere Rücksende-Rate signifikant senken, was uns gute Margen im Verkauf von Serviceprodukten, wie z.B. Garantieverlängerungen ermöglicht. Zudem ist die Nachfrage nach Austausch von Altinstallationen von vor 2017 anhaltend hoch. Zusätzlich konnten wir im April durch ein neues Firmware Release der Terminals das vielgefragte WireGuard VPN auf die Terminals ausrollen. Dies ermöglicht auch die einzigartige Nutzungsmöglichkeit unserer PinPads zur Fernsignatur, also für Ärztinnen und Ärzte, die ihre qualifizierte Signatur (QES) dadurch ganz bequem von zuhause aus, z.B. im Rahmen der Videosprechstunde nutzen können. Somit haben wir einzigartige Lösungen im Markt, die als digitale Services im Gesundheits- und Medizinsektor echte Mehrwerte bringen und als Enabler anerkannt und geschätzt werden.

Der Umsatz mit unserer Softwarelösung TMS hat ebenfalls deutlich angezogen; die Umsätze des ersten Halbjahres 2025 übertreffen bereits jene des Jahres 2024.

Auch ist CHERRY ein verlässlicher Partner der gematik im Sinne von Zertifizierungsprozessen. Diese neue Qualität hat uns dazu in die Lage versetzt, Ende März die Anbieterzulassung für den CHERRY Cardlink Service zu erhalten. Den Aufbau dieser wichtigen Fähigkeit setzen wir nun ein, um zeitnah die Anbieterzulassung des CHERRY TI-Messengers zu erhalten und damit unseren Fußabdruck im regulierten Softwaregeschäft signifikant zu vergrößern.

Mit dem CHERRY TI-Messenger (TI-M) gestalten wir aktiv die digitale Kommunikation im Gesundheitswesen mit – ein Markt mit hoher Relevanz, regulatorischer Absicherung und echtem Wachstumspotenzial. Wie bereits erwähnt, stehen wir kurz vor der Anbieterzulassung für den TI-Messenger 1.1.2. Zugleich verfolgen wir die klare Roadmap, unseren TI-Messenger in den von der gematik vorgesehenen Ausbaustufen TI-M Pro und TI-M Connect weiterzuentwickeln und zuzulassen. Diese Schritte und unsere Teilnahme an Ausschreibungen für große TI-Messenger Installationen in Berlin, Bayern und Nordrhein-Westfalen unterstreichen unsere Entschlossenheit, in diesem Wachstumsmarkt eine führende Rolle zu spielen.

Der TI-Messenger ist für CHERRY somit mehr als nur ein Produkt – er ist unser Schlüssel zu einem neuen Selbstverständnis als Plattformanbieter – als Startschuss für einen Paradigmenwechsel bei CHERRY:

Anstelle projektbezogener Hardwareverkäufe bieten wir nun digitale Services im SaaS-Modell mit kalkulierbaren, monatlich wiederkehrenden Umsätzen. In Kombination mit der Terminal Management Software, die wir ebenfalls seit diesem Jahr im SaaS-Modell anbieten, sowie neuen Funktionen wie der Fernsignatur mittels PinPad, und einer geplanten Erprobung der Identifizierung am Terminal mittels NFC und QR-Code entwickeln wir damit ein Ökosystem, das weit über klassische Hardware hinausgeht.

Somit erreicht die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells von einem Anbieter von e-Health-Terminals zu einem TI-Plattformanbieter mit vielfältigen Umsatzkanälen erreicht damit in diesem Jahr viele wichtige Meilensteine.

### **Core Services TI 2.0**

- Cloudbasierte Zugangsdienste für die Telematikinfrastruktur in Deutschland
- Hardware- und Software as-a-Service

- Erweiterte Garantie (drei und fünf Jahre)
- WireGuard VPN
- Fernsignatur mittels PinPad
- Leasingangebote
- Terminal Management Software (TMS), die ab der 2. Jahreshälfte exklusiv im SaaS-Modell angeboten wird
- Dadurch kontinuierliche Einnahmequellen (Recurring Revenues) basierend auf Abo-/SaaS-Modellen
- Aufbau eines Markt-Angebots für den TI-Messenger, ebenfalls nur im SaaS-Modell ab der 2. Jahreshälfte

### **Value Added Services TI**

- Entwicklung von integrationsfähigen TI-Plattform-Diensten neben dem TI-Messenger, z.B. SDK, ePA, PoPP, Bot-Engines, usw.
- Ausweitung der Angebote auf weitere Bundesländer und Anwendungsgebiete (insbes. Pflege, Heilberufe)
- Im vierten Quartal werden wir erste Anwendungsfälle der NFC-Schnittstelle des Terminals demonstrieren; damit haben wir die industrieweit einzige Lösung zur zukünftigen Software-basierten Patienten-Anmeldung.

### **New Business**

- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Telemedizin, Sicherheit, Konnektivität
- Kollaborationen in Entwicklung und Vermarktung
- Anorganisches Wachstum durch Fusionen und Übernahmen
- Evaluation von Absatzkanälen für Hard- und Software im deutschsprachigen Ausland

## IoT

- Carve-Out der IoT Geschäftsaktivitäten aus CHERRY Embedded Solutions

Im ersten Halbjahr haben wir unsere Umsätze basierend auf dem SaaS-Modell bereits ggü. dem Vorjahr steigern können und werden unsere Software-Angebote im zweiten Halbjahr konsequent auf reine SaaS-Modelle umstellen und damit wiederkehrende Umsätze generieren.

Konkret machen wir dies bei:

- TMS – Monatliche Umsätze pro Terminal
- 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.

Zudem können wir unsere Technologien auf Basis von Lizenzvereinbarungen auch Partnern zur Verfügung stellen.

## Einstellung CHERRY SmartLink

Zugleich bewegen wir uns im Feld der Softwareentwicklungen in einem Trial & Error Segment. Wir müssen Sie darüber informieren, dass wir das Projekt „SmartLink“ nicht weiterverfolgen können. Die Entscheidung zur Einstellung von CHERRY SmartLink ist eine strategische Anpassung an die sich schnell ändernden Bedingungen im E-Rezept-Markt. Neue technische Konzepte des Bundes und der Nationalen Agentur für Digitalmedizin gematik wie die PoPP-Lösung, haben die Grundlage für SmartLink grundsätzlich verändert. Da das bisherige CardLink-Verfahren, auf dem SmartLink basierte, ab Januar 2027 nicht mehr unterstützt wird und die kontaktlose Nutzung aktueller Gesundheitskarten (eGK G2.1) aus Sicherheitsgründen nicht mehr gewährleistet ist, ist eine Weiterführung von SmartLink nicht mehr sinnvoll. Aufgrund dieser grundlegenden Veränderungen und der erschwerten Marktpositionierung hat sich CHERRY entschieden,

die Investitionen in SmartLink einzustellen. Diese strategische Entscheidung ermöglicht es uns, die so gewonnenen Freiräume gezielt für Investitionen in nachhaltige Wachstumsfelder – insbesondere den TI-Messenger – zu nutzen.

### *Gaming & Office Peripherals*

Im dynamischen Segment der Gaming-Peripheriegeräte verfolgt CHERRY eine klare Strategie zur Stärkung und zum Ausbau seiner Marktposition. Unsere Anstrengungen konzentrieren sich auf die Marke CHERRY Xtrfy, für die wir gezielte Marketingaktivitäten reaktivieren, um ihre Sichtbarkeit und Attraktivität im kompetitiven Umfeld zu erhöhen. Diese Maßnahmen sind integraler Bestandteil unserer umfassenderen strategischen Initiativen, die darauf abzielen, unsere Präsenz in diesem wichtigen Wachstumsmarkt nachhaltig zu sichern.

Ein zentraler Aspekt unserer aktuellen Entwicklungen ist der bevorstehende Abschluss der Reorganisation unserer Vertriebs- und Marketingbereiche. Diese Umstrukturierung wird es uns ermöglichen, unsere Ressourcen noch effizienter einzusetzen und eine fokussierte Marktbearbeitung zu gewährleisten. Parallel dazu treiben wir die Weiterentwicklung unserer Distributionsstrategien voran und investieren in den gezielten Ausbau unserer Teams durch qualifiziertes Personal. Diese strukturellen Anpassungen und personellen Verstärkungen bilden das Fundament für zukünftige strategische Schritte und ermöglichen es uns, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und neue Potenziale zu erschließen.

Wir managen unsere Liquidität auf wöchentlicher Prozessbasis. "Cash is king". Nie war dieser Slogan relevanter und zeitgemäßer als heute. Lassen Sie mich klar zum Ausdruck bringen, dass wir operativ viele Bälle parallel in der Luft halten müssen. Kein Ball darf den Boden berühren.

- **Deutschland ist das 3. Jahr in Folge in der Rezession.**
- **Cherry ist noch immer deutlich zu abhängig vom deutschsprachigen Markt.**
- **Wir mussten unsere "Straßenpreise" kontinuierlich und signifikant steigern.**
- **Wir mussten unsere Channel aufräumen, dabei Ware sehr kontrolliert abfließen lassen.**
- **72 % Steigerung y-o-y beim Durch-Verkauf sind eine Untermauerung unseres Handelns.**
- **Parallel mussten wir die hohe Reinverkaufsquote der letzten vier Jahre drosseln, ansonsten wären die Channel-Bestände wieder in die Höhe geschneit und die Straßenpreise in den Keller gerauscht.**
- **Warenreinverkaufsdruck aufzubauen, geht in dieser Phase nicht. Ein solcher wäre ein Retouren-Risiko und damit ein Cash-Fresser.**
- **Juli und August werden wir noch nutzen, dann ist der Clean Up bei Peripherals in Europa endlich abgeschlossen.**

Dass wir mit dieser Fokussierung auf dem richtigen Weg sind, bestätigt die jüngste Auszeichnung unserer Produktqualität und der hohen Kundenzufriedenheit im Rahmen des „Deutschen Kunden-Award 2025/26“. In diesem Segment wurde CHERRY mit dem „1. Platz Kundenzufriedenheit“ im Bereich Gaming-Peripherie ausgezeichnet. Diese Anerkennung unterstreicht die positive Resonanz unserer Produkte bei den Endverbrauchern und bestätigt unseren Anspruch, erstklassige Lösungen für den Gaming-Markt zu liefern.

Insbesondere beim Abbau von Lagerbeständen haben wir im laufenden Jahr weitere große Fortschritte erzielt, vor allem in unserem wichtigsten Markt, dem DACH-Raum. Dadurch konnte weiteres Kapital freigesetzt werden. Dieser Aspekt ist konsistent mit uns für 2025 vorliegenden GfK-Daten, wonach CHERRY im ersten Quartal seinen Marktanteil von 19 % auf 24 %, also um ganze 5 Prozentpunkte, steigern konnte.

Meine Damen und Herren, damit möchte ich an dieser Stelle an Volker Christ übergeben, der Sie durch die wesentlichen finanziellen Ergebnisse für das Jahr 2024 sowie das erste Quartal 2025 führen wird. Unseren Bericht zum zweiten Quartal 2025 werden wir am 14. August veröffentlichen.

Lieber Volker, bitte.

**VOLKER CHRIST, EVT GLOBAL FINANCE & IT:**

## 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 2024 haben wir am 30. Mai 2025 veröffentlicht, zusammen mit einem gesonderten Nicht-Finanziellen Bericht, der die Aktivitäten und Fortschritte im Bereich der Nachhaltigkeit der Cherry SE für das Jahr 2024 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 2024 hat Cherry Umsatzerlöse in Höhe von EUR 110,4 Mio. sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von -6,3% erzielt. Damit blieben beide Kennzahlen sowohl hinter dem Vorjahr als auch hinter der Prognose zurück.

Im Rahmen eines notwendigen Impairment-Tests wurden zudem Wertberichtigungen auf immaterielle und materielle Vermögenswerte in Höhe von EUR 23,7 Mio. ermittelt und im Jahresabschluss 2024 verarbeitet. Darüber hinaus haben wir Sonderwertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von EUR 4,9 Mio. vorgenommen. Die notwendigen Wertberichtigungen waren cash-neutral und hatten keinerlei Einfluss auf die Liquiditätssituation des Unternehmens.

Lassen Sie mich zunächst auf die Geschäftsentwicklung der Segmente eingehen:

## Segment COMPONENTS

Der Gesamtumsatz des Segments COMPONENTS ist 2024 im Vergleich zum Vorjahr um 5,8% auf EUR 12,6 Mio. gesunken. Darin enthalten sind Umsatzerlöse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen mit EUR 5,2 Mio., die im Konzern konsolidiert werden. Die externen Umsatzerlöse beliefen sich damit auf EUR 7,4 Mio. und sind im Vergleich zum Vorjahr um 31,8% gesunken.

Das Segment zeigte aufgrund eines herausfordernden Marktumfeldes eine schwächere Entwicklung als erwartet. Dieses wurde im Wesentlichen durch chinesische Anbieter dominiert, die mit aggressiven Preisstrategien und sehr kurzen Produktlebenszyklen operierten. Durch die strategische Entscheidung, die Montage der MX2-Schalter für die Verwendung in Cherry-Partnerprodukten nach China zu verlagern, konnten wir unsere Kostenstruktur deutlich verbessern.

Mit innovativen neuen Modellen wie dem MX-Multipoint und dem MX Silent Clear haben wir unser Portfolio erfolgreich erweitert, um den Anforderungen der Gaming- und Office-Nutzer gerecht zu werden. Für das Jahr 2025 planen wir die Einführung zusätzlicher analoger Schalterlösungen, um unsere Marktposition zu stärken. Die neuen Schalter folgen unserer neuen Produktionsstrategie und werden von externen Partnern in China gefertigt, um die Stückkosten nachhaltig zu senken und dadurch die Margen zu stärken.

Das Segment erwirtschaftete 2024 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von minus EUR -1,2 Mio. gegenüber EUR 1,8 Mio. im Vorjahr 2023, was einer bereinigten EBITDA-Marge von -9,6% entspricht.

## Segmente GAMING & OFFICE PERIPHERALS

Der Umsatz des Segments GAMING & OFFICE PERIPHERALS ist im Vergleich zum Vorjahr um -21,6% von EUR 92,6 Mio. auf EUR 72,6 Mio. gesunken.

Ein wesentlicher Faktor war die strategische Entscheidung, die Sell-in-Aktivitäten im zweiten Halbjahr 2024 zu drosseln, um den Graumarkt in der DACH-Region zu bereinigen und eine stabile Preisstruktur zu sichern. Diese Maßnahme, obwohl sie kurzfristig zu Umsatzrückgängen führte, war notwendig, um zu einer gesunden zurückzufinden und die Preistransparenz zu wahren.

Bereits im vierten Quartal konnten wir die positiven Auswirkungen dieser Entscheidung beobachten: Die durchschnittlichen Endkundenpreise unserer Kernprodukte lagen um über 50 % höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Darüber hinaus haben wir unsere internationale Vertriebsstruktur deutlich gestärkt. In Großbritannien gelang es uns, unsere Cherry XTRFY-Produkte in über 160 Filialen der Currys-Kette zu listen. In Europa wurden unsere Produkte in 170 MediaMarkt-Filialen platziert. Parallel dazu verzeichneten wir im E-Commerce, insbesondere über Amazon, ein stabiles Umsatzwachstum. Unsere Aktivitäten in der APAC-Region und Nordamerika wurden gezielt verstärkt.

Trotz vieler Herausforderungen bleibt die strategische Ausrichtung für das Segment Gaming & Office Peripherals langfristig positiv. Die getroffenen Maßnahmen zur Regulierung des Graumarkts und die Stärkung der Preisstabilität legen den Grundstein für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung. In Kombination mit geplanten Produktinnovationen und einer fokussierteren Marktbearbeitung erwarten wir, dass sich das Segment langfristig wieder erholt und aus den Anpassungen gestärkt hervorgeht.

Das Segment erwirtschaftete ein bereinigtes EBITDA i. H. v. EUR - 2,6 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von minus -3,5% entspricht.

## Segment DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS

Der Umsatz des Segments DIGITAL HEALTH & SOLUTIONS war im Vergleich zu 2023 um 32,3 % auf EUR 30,5 Mio. gestiegen.

Ein zentraler Wachstumsfaktor für das Segment ist die fortschreitende Digitalisierung des Gesundheitswesens, die durch regulatorische Reformen und eine verstärkte Nutzung der Telematikinfrastruktur vorangetrieben wird. Die Umsetzung des E-Rezepts in Deutschland sorgte für eine stabile Nachfrage nach unseren E-Health-Terminals. Unser Marktanteil in diesem Bereich beträgt rund 80 %. Besonders vielversprechend sind die Erweiterungen im digitalen Serviceangebot, etwa die Einführung von Lösungen wie dem TI-Messenger. Diese Produkte tragen zur weiteren Digitalisierung und Effizienzsteigerung des Gesundheitsmarktes bei und bieten neue Chancen auf weiteres Wachstum. Im Bereich hygienischer Peripheriegeräte verzeichneten wir weiteres Wachstum in Europa und den USA. Das Segment erwirtschaftete ein bereinigtes EBITDA i. H. v. EUR 12,3 Mio., was einer bereinigten EBITDA-Marge von 40,2% (Vorjahr: 20,3%) entspricht.

## Finanzielle Kennzahlen des Jahresabschlusses 2024

Nach diesem Überblick komme ich nun auf die wesentlichen Finanzkennzahlen zu sprechen:

Im Geschäftsjahr 2024 hat Cherry Umsatzerlöse i. H. v. EUR 110,4 Mio. (Vorjahr: EUR 126,6 Mio.) sowie eine bereinigte EBITDA-Marge von -6,3 % (Vorjahr: 1,6 %) erzielt. Damit blieben beide Kennzahlen sowohl hinter dem Vorjahr als auch der aktuellen Prognose vom 22. Oktober 2024 (Konzernumsatz: rund EUR 120 Mio.; bereinigte EBITDA-Marge: rund 3%) zurück. Der Konzernjahresfehlbetrag belief sich auf EUR -45,5 Mio. (Vorjahr: EUR -126,9 Mio.). Dieser ist neben operativen Verlusten durch nicht zahlungswirksame Wertberichtigungen von Vermögenswerten des Anlagevermögens im Rahmen des Impairment Tests i. H. v. EUR -23,7 Mio. (Vorjahr: EUR -96,0 Mio.) sowie durch Sonderwertberichtigungen auf Vorratsvermögen i. H. v. EUR -4,9 Mio. (Vorjahr: EUR -3,2 Mio.) getrieben.

Die damit verbundene Bruttomarge – also der Umsatz minus Materialeinsatzkosten – belief sich auf EUR 47,2 Mio., was einer Marge von 42,8% entspricht. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr 2023 in Höhe von EUR 9,7 Mio. bzw. 2,2 Prozentpunkten lässt sich auf die niedrigeren Umsätze, die eben genannten Wertberichtigungen sowie Bestandsbereinigungen von Vorräten zurückführen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten lagen mit EUR 11,4 Mio. um EUR 4,4 Mio. deutlich unter denen des Vorjahrs (EUR 15,7 Mio.). Davon entfielen rund EUR 4,1 Mio. auf Wertberichtigungen im Zusammenhang mit dem Impairment Test, i. W. auf aktivierte Entwicklungsleistungen (Vorjahr: EUR 6,9 Mio.).

Die Marketing- und Vertriebskosten lagen mit EUR 30,9 Mio. ebenfalls deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (EUR 43,7 Mio.). Auch hier sind Sondereffekte aus Wertberichtigungen im Rahmen des Impairment Tests i. H. v. EUR 5,4 Mio. (Vorjahr: EUR 17,4 Mio.) enthalten. Bereinigt um Sondereffekte lagen die Marketing- und Vertriebskosten um EUR 0,3 Mio. unter denen des Vorjahres.

Die Verwaltungskosten lagen mit EUR 17,4 Mio. um EUR 1,3 Mio. unter denen des Vorjahrs. Gründe hierfür sind Kostensenkungen im Rahmen unseres Einsparprogramms.

Das bereinigte EBITDA belief sich auf negative EUR 7,0 Mio., welches einer bereinigten EBITDA-Marge von -6,3% entspricht. Die Bereinigungen des EBITDA von insgesamt EUR +4,6 Mio. beziehen sich im Wesentlichen auf Beratungskosten im Rahmen strategischer Projekte sowie der Restrukturierung.

Der **Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit** war mit EUR 2,8 Mio. positiv und verbesserte sich ggü. dem Vorjahr um EUR 30,7 Mio. Die Verbesserung ist i. W. auf die Reduzierung des Trade Working Capitals in Höhe von EUR 19,1 Mio. zurückzuführen. Maßgeblich hierzu beigetragen haben unser Bestandsreduzierungsprogramm sowie das proaktive Cash Management im Einklang mit unseren Kunden und Lieferanten. Darüber hinaus wurden die Steuerung und Überwachung der Kosten und Investitionen intensiviert.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** belief sich auf EUR -9,1 Mio. (Vorjahr: EUR -10,8 Mio.). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden überwiegend immaterielle Vermögenswerte in Form aktivierter Entwicklungsleistungen getätigt und Investitionen in Maschinen und Werkzeuge im Zuge der Produktionsverlagerung nach China getätigt.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** belief sich auf EUR -23,6 Mio. Die Cherry eingeräumten Kreditlinien zur Abdeckung operativer Liquiditätsbedarfe bei der UniCredit Bank GmbH waren zum Stichtag mit EUR 25,3 Mio. in Anspruch genommen, nachdem im Januar und Mai 2024 jeweils EUR 10,0 Mio. – also insgesamt EUR 20,0 Mio. an die Bank zurückgeführt 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 von EUR 46,1 Mio. auf EUR 16,4 Mio. reduziert. Der Rückgang um EUR

29,7 Mio. ist i.W. auf die Rückführung des Darlehens bei der UniCredit Bank GmbH in Höhe von EUR 20,0 Mio. sowie die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von EUR 4,6 Mio. zurückzuführen.

Das bilanzielle Eigenkapital ist im Vergleich zum Vorjahr um EUR 44,6 Mio. auf EUR 77,5 Mio. gesunken. Grund hierfür war vor allem das negative Konzernergebnis der Berichtsperiode in Höhe von EUR -45,5 Mio., welches wie berichtet Wertberichtigungen von rund EUR 28,6 Mio. auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte sowie Vorräte beinhaltet. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr von 51,2% auf 46,1 %.

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31.12.2024 betrug EUR 168,1 Mio. und hat sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 70,5 Mio. bzw. 29,5% reduziert.

Die Gesamtzahl der Beschäftigten - definiert als Full Time Equivalents, ohne Vorstände, Auszubildende, Praktikanten und Aushilfen - ging gegenüber dem Vorjahr um 72 Beschäftigte zurück und lag zum Ende des Geschäftsjahres 2024 bei insgesamt 372 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Wie bereits berichtet, ist der Rückgang i.W. auf den sozialverträglichen Personalabbau im Rahmen der Restrukturierung zurückzuführen.

Der Anteil der im Konzern beschäftigten weiblichen Mitglieder der Belegschaft lag bei 39,7 % (2023: 38,0 %). Das Durchschnittsalter aller im Konzern beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lag mit 42,2 Jahren in etwa auf dem Niveau des Vorjahrs (42,5 Jahre).

Der Personalaufwand betrug im Berichtszeitraum EUR 29,2 Mio. und ist somit EUR 10,8 Mio. niedriger als im Vorjahr, was ebenfalls i.W. auf die Restrukturierungsmaßnahme zurückzuführen ist. Aufwendungen für Abfindungen und Lohnfortzahlungen im Jahr 2023 in Höhe von EUR 5,8 Mio. sind im Jahr 2024 in vergleichbarer Größenordnung nicht

angefallen. Zudem führte der sozialverträgliche Personalabbau zu Personal-Kosteneinsparungen.

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. Im April 2025 hat sich die Cherry SE mit der UniCredit Bank GmbH über die Verlängerung des Kreditvertrages geeinigt. Die Vertragslaufzeit wird um eineinhalb Jahre auf den 31. Dezember 2027 verlängert (zuvor: 30. Juni 2026). Im Gegenzug wird die Kreditsumme von EUR 25,0 Mio. auf EUR 23,0 Mio. reduziert. Die Verzinsung bleibt unverändert bei EURIBOR zzgl. 3,75 % Marge per annum. Die ehemaligen Financial Covenants auf Basis des Net Leverage Ratio, welche bis zum 31. März 2025 ausgesetzt waren, wurden in diesem Zusammenhang gestrichen. Dafür wurden Financial Covenants in Form einer Mindestliquidität vereinbart, die sich bis Dezember 2027 in einer Bandbreite zwischen TEUR 880 und EUR 8,48 Mio. bewegt.

Grundlage für die Verlängerung der Finanzierung war die Vorlage eines umfassenden Sanierungskonzepts, das Cherry zusammen mit dem externen Gutachter Bachert & Partner im Einklang mit den Vorschriften des IDW S 6 erstellt hat. Mit Wirkung zum April 2025 hat ein externer CRO („Chief Restructuring Officer“) seine Tätigkeiten bei der Cherry SE aufgenommen. Seine wesentlichen Aufgaben umfassen die Koordination und das Monitoring der im Sanierungsgutachten enthaltenen Maßnahmen.

Das Sanierungskonzept beinhaltet, neben Maßnahmen zur Kostenreduktion und Margenoptimierung, unter anderem die vollständige Einstellung der Schalterproduktion am Standort Auerbach und die Verlagerung an einen Partner in China. In diesem Zusammenhang werden in Abstimmung mit dem Betriebsrat die betroffenen Arbeitsplätze sozialverträglich abgebaut werden. Der Standort Auerbach wird aufrechterhalten und soll in ein Entwicklungs-, Logistik- und Servicezentrum für Europa umgewandelt werden.

Im Mai 2025 hat Cherry einen Vertrag über die Veräußerung des Geschäfts mit hygienischen Eingabegeräten (ehemals Active Key) in Form eines Asset Deals an den dänischen Peripheriegeräthehersteller Contour Design Nordic A/S geschlossen. Mit Wirkung zum 28. Mai 2025 (Closing Date) wird dieses auf den neuen Eigentümer übertragen. Die Bestandteile des Veräußerungspreises sind:

- Anzahlung i. H. v. EUR 10,4 Mio. im Zeitpunkt des Closings (28. Mai 2025), welche sich aus einem Upfront-Kaufpreis i. H. v. EUR 12.5 Mio. sowie einer Anpassung an das normalisierte Trade Working Capital i. H. v. EUR -2,1 Mio. zusammensetzt (auf Basis des Trade Working Capitals zum 31.03.2025). Eine Nachverrechnung des Anpassungsbetrags auf Basis der Closing Accounts (Stichtag 31.05.2025) erfolgt im Juli 2025.
- Erfolgsabhängige Zahlung in Form eines auf dem bereinigten EBITDA basierenden Earn Out-Modells von bis zu EUR 5,5 Mio. für das restliche Jahr 2025 sowie das Jahr 2026.
- Erfolgzahlung von EUR 3,0 Mio. nach Ablauf des Kalenderjahres 2026, falls die zugrundeliegenden Planungen i. W. getroffen werden. Aufgrund einer Unterschreitung des im S6-Gutachten unterstellten Kaufpreises für das Geschäft mit hygienischen Peripheriegeräten sowie einer Umsatz- und Ergebnisabweichung im April 2025 wurde die ursprüngliche Planung des S6-Gutachtens für einen Betrachtungszeitraum von 13 Monaten (Mai 2025 bis Juni 2026) auf Basis der neuen Erkenntnisse zusammen mit der Fa. Bachert & Partner aktualisiert. Der Vorstand hat in Zusammenarbeit mit dem CRO ein zusätzliches Maßnahmenpaket erarbeitet, das mit überwiegender Wahrscheinlichkeit eine Durchfinanzierung des Konzerns im Betrachtungszeitraum gewährleistet. Die Maßnahmen wurden durch die Fa. Bachert & Partner gewürdigt, woraufhin diese eine Bestätigung der Durchfinanzierung für den Betrachtungszeitraum erteilt hat.

## **Erstes Halbjahr 2025 auf vorläufiger Basis**

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zum bisherigen Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2025.

Nach einem schwierigen Geschäftsjahr 2024 war auch das 1. Halbjahr des Jahres 2025 für die Cherry SE erwartungsgemäß herausfordernd. Mit einem Konzernumsatz i. H. v. EUR 46,0 Mio. [H1/2024 EUR 61,6 Mio.] sowie einer bereinigten EBITDA-Marge i. H. v. -5,0 % [H1/2024 +4,0%] blieb die wirtschaftliche Leistung der Gesellschaft deutlich hinter der des Vergleichszeitraums des Vorjahres zurück.

Das Segment Gaming & Office Peripherals war aufgrund seiner hohen Abhängigkeit vom deutschen Markt besonders stark von der lokalen Konjunkturschwäche beeinflusst. Zudem wurde der Sell-in in die Distributionskanäle gedrosselt, um die Bestände zu bereinigen und die Straßenpreise zu stabilisieren, was zu Lasten der eigenen Umsatzvolumen, des Deckungsbeitrages und der Gewinnmarge ging.

Auch die Performance von CHERRY Americas blieb erneut hinter den Erwartungen zurück, hier wurden bereits Korrekturmaßnahmen eingeleitet.

Der Umsatz des Segments lag mit EUR 33,6 Mio. um rund -19,4 % unter dem des Vorjahres [H1/2024: EUR 41,7 Mio]. Auch das bereinigte EBITDA blieb mit EUR 0,0 Mio. hinter dem Vorjahr [H1/2024 EUR 5,3 Mio.] zurück. Die bereinigte EBITDA-Marge belief sich auf 0,1 % [H1/2024 12,6 %]

Das Segment Digital Health & Solutions erreichte einen Konzernumsatz i. H. v. EUR 10,0 Mio. und lag damit um rund EUR 6,2 Mio. unter dem des Vorjahres [H1/2024 EUR 16,2 Mio.] Damit erreichte das Segment ein bereinigtes EBITDA i. H. v. EUR 9,9 Mio. [H1/2024 EUR 6,3 Mio.], was einer bereinigten EBITDA-Marge von rund 98,7 % entspricht [H1/2024 38,9%]. Das Segmentergebnis beinhaltet den bis dato erzielten Buchgewinn aus dem Verkauf des Hygiene-Geräte-Geschäftes („Active Key“) an das dänische Unternehmen Contour Design.

Das Segment Components war weiterhin mit hohen Herausforderungen aufgrund des Wettbewerbsdrucks aus China konfrontiert. Der externe Segmentumsatz belief sich auf EUR 2,4 Mio. [H1/2024: EUR 3,6 Mio.]. Das bereinigte EBITDA bewegt sich mit EUR -3,0 Mio. unter dem Niveau des Vorjahres [H1/2024 EUR 0,6 Mio.] und beinhaltet eine Rückstellung für Restrukturierung in Höhe von EUR 1,7 Mio.

Die Bilanzsumme hat sich im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres um EUR 32,3 Mio. auf EUR 135,8 Mio. [31.12.2024 EUR 168,1 Mio.] reduziert. Das bilanzielle Eigenkapital hat sich um EUR 15,6 Mio. auf EUR 61,9 Mio. reduziert [31.12.2024 EUR 77,5 Mio.]. Wesentlicher Treiber sind der Jahresfehlbetrag i. H. v. EUR -14,5 Mio. Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 45,6% zum Halbjahr. Die Vorräte wurden gegenüber dem 31.12.2025 um EUR 10,6 Mio. auf EUR 43,1 Mio. reduziert, die Bankguthaben bezifferten sich zum 30.6. 2025 auf EUR 7,9 Mio.

## **Prognose 2025**

Basierend auf den vorläufigen Ergebnissen des ersten Halbjahres 2025 erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2025 nunmehr einen Umsatz in der Bandbreite von EUR 100 Mio. bis EUR 115 Mio. nach EUR 110,4 Mio. im Jahr 2024 sowie eine bereinigte EBITDA-Marge\* in der Bandbreite von 0 % bis 2 % nach -6,3 % im Jahr zuvor.

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

Lieber Udo, bitte.

**DR. UDO STRELLER, COO:**

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

erlauben Sie mir noch einige ergänzenden Details zur

## **Restrukturierung & Footprint**

### **Update zur aktuellen Verlagerung / Umbau zu Logistikzentrum**

Ein zentraler und unumgänglicher Schritt in unserer strategischen Neuausrichtung ist die vollständige Einstellung der Schalterproduktion an unserem deutschen Standort Auerbach. Diese Produktion wird, wie bereits kommuniziert, an unsere etablierten Partner in China und der Slowakei verlagert. Diese Entscheidung, so weitreichend sie auch ist, war notwendig, um unsere operative Effizienz und Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern. Sie adressiert die zunehmenden Wettbewerbsnachteile im chinesisch dominierten Schaltervolumengeschäft. Insbesondere das Ultra-Low Profile (ULP) Schalterprodukt, das trotz attraktiver Leistungsmerkmale keine ausreichende Marktdurchdringung im Massenmarkt erzielen konnte, wird im Zuge dieser Umstrukturierung angepasst.

Gleichzeitig wird der Standort Auerbach nicht aufgegeben, sondern strategisch neu ausgerichtet und aktuell zu einem zentralen Entwicklungs-, Logistik- und Service-Hub für Europa umgestaltet. Dieser strategische Wandel nutzt die bestehenden Stärken des Standorts und positioniert ihn für einen zukunftsfähigen und nachhaltigen Betrieb.

Auerbach wird unser multifunktionaler Logistik- und Service-Hub für Europa sein, der durch seine exzellente geografische Lage im Herzen Europas bestens positioniert ist. Unsere bestehenden Betriebssysteme und die Infrastruktur des Gebäudes sind bereits für diese neue Rolle vorbereitet und werden bereits seit Beginn 2025 entsprechend

genutzt, beispielsweise für die gesamte Logistik für die E-Terminals. Sämtliche strategische Kernelemente für diese Neuausrichtung des Standortes Auerbach sind definiert und bereits in der aktiven Umsetzung.

Im Zuge dieser tiefgreifenden Umstrukturierung werden wir auch Personalanpassungen in sozialverträglicher Weise vornehmen, diese selbstverständlich in enger Abstimmung mit dem Betriebsrat, der entsprechende Interessenausgleich und Sozialplan ist verhandelt und abgeschlossen.

Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst und werden diese Personalreduzierungen mit größter Sorgfalt und Rücksichtnahme auf unsere Mitarbeiter umsetzen.

Diese Maßnahmen sind unerlässlich, um unsere operative Effizienz und Kostenstruktur zu optimieren und CHERRY langfristig wettbewerbsfähig aufzustellen.

### **Geplante Zölle der neuen US-Administration**

Wie Oliver in seinen Ausführungen zum makroökonomischen Umfeld bereits dargelegt hat, ist die internationale Handelspolitik, insbesondere die wieder steigende Bedeutung von Zöllen, ein zentrales Thema, das Corporates, Verbraucher und Kapitalmärkte gleichermaßen verunsichert. Die von der US-Administration im Frühjahr 2025 angekündigten neuen China-Zölle, die das Niveau der Vor-Trump-Zeit um ein Vielfaches übersteigen, schaffen eine erhebliche Planungsunsicherheit für international tätige Unternehmen wie CHERRY. Konkret sind die Zölle auf in China hergestellte Mäuse kurzzeitig auf bis zu fast 150 % und auf Tastaturen auf rund 125 % gestiegen und liegen aktuell mit 45% und 20% immer noch auf hohem Niveau.

Diese signifikanten Erhöhungen sowie die Unvorhersehbarkeit der Schwankungen stellen eine erhebliche Belastung für unsere Branche

dar und erschweren Investitionsentscheidungen weltweit, gerade in technologiegetriebenen Branchen.

Branchenanalysten gehen davon aus, dass diese Zölle die Gewinnmargen um 15-20 % für Unternehmen ohne alternative Fertigungsstandorte reduzieren könnten. Große Wettbewerber wie Logitech und Razer haben bereits Pläne angekündigt, ihre Produktion als Reaktion darauf nach Vietnam und Malaysia zu verlagern, wobei auch für diese Länder signifikante Zölle erhoben werden, die Unsicherheit verbleibt somit.

Diese Handelsschranken schaffen erhebliche Herausforderungen für unser Geschäftsmodell und unsere Lieferkettenstrategie. Es gibt wie bereits erläutert keine Garantie, dass hohen Zölle nicht auch andere asiatische Länder betreffen werden.

Für CHERRY bedeutet dies, dass Agilität, strategische Fokussierung und geografische Diversifikation von entscheidender Bedeutung sind. Unsere Entscheidung, die Schalterproduktion nach China und in die Slowakei zu verlagern, ist eine direkte Reaktion auf diese Herausforderungen. Sie ermöglicht es uns, von Kostenvorteilen zu profitieren und gleichzeitig unsere globale Fertigungspräsenz zu optimieren, um die Auswirkungen dieser Zölle abzumildern und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Zwar hat die Cherry SE bereits vor Monaten vorausschauend ihre Lagerbestände in den USA strategisch aufgebaut, dennoch werden sich die eingeführten Handelshemmnisse bereits im laufenden Jahr direkt, wenn auch abgemildert, auf die Profitabilität auswirken. Wir kalkulieren für das laufende Jahr mit einer Ergebnisbelastung im niedrigen einstelligen Millionenbereich.

Mittelfristig, wenn wieder in größerem Umfang neue Fertigerzeugnisse aus Europa und China in die USA eingeführt werden, ist auf Basis der jüngsten Ankündigungen mit einer jährlichen Ergebnisbelastung im mittleren, einstelligen Millionenbereich zu rechnen.

Unser Setup in APAC ist im Rahmen der Möglichkeiten einer Firma der Größe Cherrys sowohl resilient als auch flexibel aufgestellt. In Shanghai sind wir mit unserem hoch performanten Sales- & Marketing-Team nah am Kunden und der großen Influencer-Community, haben optimalen Zugang zum zweitgrößten Peripherals-Markt der Welt. Der chinesische Markt für Peripheriegeräte ist einer der innovativsten weltweit und verändert sich mit atemberaubender Geschwindigkeit immer wieder aufs Neue. Ungeachtet der Herausforderungen durch das neue Zoll-Regime bleibt der Kundennutzen unserer innovativen & qualitativ hochwertigen Produkte der Kern unserer Mission „To empower People to enter the digital world“ [to „ENTER EXCELLENCE“].

Unser Standort in Zhuhai treibt diese Innovation aktiv voran, wir haben ein schlagkräftiges lokales Entwicklungs- und Projektmanagement-Team, unterstützt von unserer langjährigen Fertigungs- & Logistikerfahrung vor Ort.

Das Ganze ist eingebettet in die von Oliver bereits erwähnte strategische Neuausrichtung und Straffung des gesamten Produkt-, Produktentwicklungs- und Projektmanagements innerhalb der COO-Organisation. Unsere Teams in China und Europa arbeiten abgestimmt und strukturiert, verbinden kulturell das Beste aus „beiden Welten“.

Zhuhai mit seiner Lage in der Guangdong Provinz liegt strategisch im „Herzen der Plastikwerkstatt“ der Welt. Hier versammeln sich tausende Firmen aller Bereiche der Wertschöpfungskette, sowohl im klassischen Hardwarebereich, von Vorprodukten wie Granulaten über alle Varianten der Plaste- & Metallbearbeitung bis zur Assemblierung bzw. Produktmontage sowie auch unzählige etablierte Firmen und kontinuierlich neu dazukommende Startups für die großen Bereiche der Software, Firmware & Elektronikentwicklung.

Mit diesem Ausblick zur Neuausrichtung gebe ich das Wort zurück an Oliver Kaltner für seine Schlussbemerkungen und danke für Ihre Aufmerksamkeit.

OLIVER KALTNER, CEO:

## **Schlussbemerkungen und Danksagung**

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

wir sind zuversichtlich, dass unsere strategische Neuausrichtung im Digital Health-Bereich Früchte tragen wird. Im Juni haben wir zudem unter dem Claim „CHERRY - ENTER EXCELLENCE“ unseren neuen Markenauftritt präsentiert. Dieser Schritt unterstreicht unsere Agilität und die Bedeutung der Marke für Emotionalität, Bindung und Loyalität, die auch unsere Designsprache und Kultur prägt. Cherry steht als Marke für Qualität, Design, Innovation und Nachhaltigkeit. Unsere Produkte bieten nicht nur einen professionellen Zugang zur digitalen Welt, sondern schaffen durch die Kombination von Hardware, Software und Cloud-basierten Lösungen nachhaltigen Mehrwert. Besonders in der Digitalisierung des Gesundheitswesens sind wir gut positioniert, um von den kommenden Entwicklungen zu profitieren.

Unser Dank gilt all unseren Geschäftspartnern und Aktionären, die durch ihr Vertrauen die notwendigen Veränderungen und Anpassungen im Unternehmen mittragen. Durch diese starken Partnerschaften sind wir im Jahr 2025 gut aufgestellt, die erforderlichen Maßnahmen konsequent umzusetzen und damit zukünftig die Grundlage für eine positive Geschäftsentwicklung der Cherry SE zu schaffen.

Ein besonderer Dank geht auch an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Engagement und Innovationskraft einen maßgeblichen Beitrag zu unserer erfolgreichen Transformation leisten.

Die nunmehr mehr als zweijährige Restrukturierungsphase hat unserem Team enorm viel abverlangt. Wir alle haben hart und teilweise unerbittlich dafür gekämpft, CHERRY regelrecht wieder auf Spur zu bekommen. Daher ist dieser Dank besonders wichtig, denn ohne das CHERRY Team hätten wir die vielen Hürden nicht gemeistert.

Meine Damen und Herren, es ist an dieser Stelle leider notwendig, Sie über eine Kern-Personalie zu informieren. Volker Christ wird das Unternehmen zum 31.07.2025 verlassen. Volker Christ, Executive Vice President Global Finance & IT, hat entschieden sein Mandat bei der Cherry SE niederzulegen. Grund hierfür ist eine Verpflichtung im Familienumfeld, die seinen vollen Fokus abverlangt. Eine Gesundheitsthematik im engsten Familienkreis fordert nun seine absolute Aufmerksamkeit. Alternativlos.

Diese Entscheidung stellt für uns einen herben Verlust dar. Professionell, vor allem menschlich. Volker Christ hat dem Finanz Ressort die Professionalität und Detailtiefe gegeben, die wir lange vermisst haben. Allein, seine Unterstützung ist nun im Kreise der Familie mehr gefordert als irgendwo anders. Lieber Volker, wir wünschen Dir, vor allem Deiner Familie viel Kraft und Ausdauer. Deine Familie darf stolz auf den Menschen, Ehemann und Vater sein. So wie wir stolz und dankbar waren, Dich im Cherry Team gehabt zu haben. Als Profi, Kollege, Mensch und Freund.

Der Aufsichtsrat hat entschieden, das Finanzressort wieder in den Vorstand einzubringen und mit einer/einem CFO zu besetzen. Die CFO Search ist bereits in vollem Gange und wir stehen in fortgeschrittenen und aussichtsreichen Gesprächen. Als CEO übernehme das Finanzressort interimistisch bis zum CFO-Eintritt. Ich darf an dieser Stelle später entsprechend an den Aufsichtsrat verweisen, repräsentiert durch Harald von Heynitz.

Meine Damen und Herren, unser Dank des Vorstands und Management gilt ebenso unserem gesamten Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Marcel Stolk. Lieber Marcel, vielen Dank für den immer regen und konstruktiven Austausch zwischen Dir und mir.

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.

Vor diesem Hintergrund freue ich mich, Ihnen heute unseren diesjährigen Kandidaten für die Wahl in den Aufsichtsrat, Herrn Freddie Laker, mit seiner an Sie gerichteten Videobotschaft vorstellen zu können.

Many thanks Freddie, for your vivid introduction.

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