

AIXTRON AG

11. ordentliche Hauptversammlung

Eurogress Aachen

14. Mai 2008

Redebeitrag

Paul Hyland
President und Chief Executive Officer

Wolfgang Breme
Executive Vice President und Chief Financial Officer

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON AG
Investor Relations
Mai 2008

Folie 1 [Kim Schindelhauer]

Begrüßung und Formalitäten

Folie 2 – TOP 1 – Präsentation des Vorstands der Ergebnisse 2007

Folie 3 – Folie über zukunftsgerichtete Aussagen

Vielen Dank, Herr Schindelhauer. Sehr verehrte Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre und Gäste, Im Namen des Vorstands und Aufsichtsrats von AIXTRON begrüße ich Sie sehr herzlich auf unserer Ordentlichen Hauptversammlung 2008. Ich freue mich, dass Sie dieses Jahr, in dem wir Ihnen ein gesundes Unternehmen präsentieren können, wieder so zahlreich erschienen sind. Und nun zur Präsentation des Lageberichtes des Vorstands und zum Finanzergebnis des Jahres 2007.

Folie 4 – Highlights 2007 [PH]

Mit der ersten Folie möchte ich Ihnen noch einmal unser Logo mit dem Slogan „**push your PERFORMANCE**“. Es ist nicht neu - wir nutzen dieses Logo schon seit einigen Jahren. Es ist jedoch nicht nur ein Logo, sondern tatsächlich auch Leitlinie unseres Handelns. Wie für eine gute Fußballmannschaft gilt auch für ein erfolgreiches Unternehmen: Man kann nur dann führen, wenn man ständig seine Leistung verbessert. Und: Wenn Sie erst einmal die Nummer eins sind, dürfen Sie sich nicht auf Ihren Lorbeeren ausruhen. „**Push your PERFORMANCE**“ heißt also für uns: Wir müssen immer mehr leisten, um unsere Position zu halten! Ich werde Ihnen nun anhand dieser Präsentation zeigen, dass das Jahr 2007 ein gutes Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung unseres Leitspruchs war. Wie haben wir das geschafft? Wir erhielten im Jahr 2007 39% mehr Kundenaufträge als im Jahr 2006.

Die Haupttreiber dieses Erfolgs waren: Erstens, talentierte Vertriebsleute, die unsere Produktentwicklungen weltweit anbieten und in harte Verkaufszahlen umwandeln Zweitens: Technologien, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Jetzt kann man natürlich sagen, in einem wachsenden Markt – wie dem LED-Markt – ist es keine große Leistung, die Aufträge zu steigern. Ein Wachstum des Auftragseingangs kann dann als Erfolg gewertet werden, wenn es im Wettbewerbs-Vergleich erzielt wurde – Und das haben wir geschafft: VLSI, ein externes Marktforschungsunternehmen, hat in seinem letzten Marktforschungsbericht den Ausbau unseres Marktanteils auf fast 70% im Jahr 2007 bestätigt. Dies ist der größte Marktanteil, den wir jemals erreicht haben, und darüber können wir uns sehr freuen. Ein großes Kompliment auch an unsere Mitarbeiter, denen wir diese Leistung zu verdanken haben. Wir dürfen uns allerdings nicht auf diesem Erfolg ausruhen. Wir haben von nun an mehr Marktanteil zu verlieren als zu gewinnen. Im Jahre 2008 gilt also mehr als zuvor: „**push your PERFORMANCE**“. Sowohl Auftragseingang, als auch Auftragsbestand sind im Jahr 2007 von Quartal zu Quartal angestiegen. Auf die steigende Nachfrage folgte eine Steigerung unserer Fertigungskapazitäten, und das wiederum führte zu einem Anstieg der Umsatzerlöse von 25% im Jahresverlauf. Skaleneffekte und weitere interne Effizienzverbesserungen im Jahr 2007 ließen die

wichtigste Kennzahl für unsere operative Leistung, nämlich unseres Betriebsergebnis bzw. EBIT, um 261% im Jahresvergleich steigen. Dank der guten Gesamtleistung konnten bei steigenden Aufträgen mehr Anzahlungen verbucht werden. So konnten die liquiden Mittel um 54% zum Jahresende gesteigert werden. Ich kann die Bedeutung eines ausreichend hohen Barmittelbestandes im aktuellen Marktumfeld, das neben Chancen auch zahlreiche Risiken birgt, nicht genug hervorheben. Im Gefolge eines wachsenden Vertrauens des Finanzmarktes zu AIXTRON und aufgrund aller von mir angesprochener Faktoren hat sich im Jahre 2007 der Aktienkurs fast verdreifacht. Dieses ist bei der Unsicherheit, die in den globalen Kapitalmärkten seit Mitte letzten Jahres vorherrscht, umso bemerkenswerter. Auf die Entwicklung unseres Aktienkurses werde ich später in meiner Präsentation noch eingehen. Meine Damen und Herren, ich hoffe, diese erste Folie hat gezeigt, wie erfolgreich das Jahr 2007 für uns war und stärkt Ihr Vertrauen in die Strategie, die dieser Vorstand in Ihrem Namen weiterhin verfolgen wird. Und nun zu den nächsten Folien.

Folie 5 – Inhaltsverzeichnis [PH]

Insbesondere für die neuen Investoren unter Ihnen möchte ich einen kurzen Überblick über AIXTRONs weltweite Aktivitäten und unsere strategische Marktpositionierung geben. Des Weiteren möchte ich Ihnen unseren Geschäftsverlauf im Jahr 2007 näher erläutern, um dann das Wort an Wolfgang Breme, AIXTRONs Finanzvorstand, zu übergeben, die Sie durch die Finanzen des Jahres 2007 führen wird. Danach werde ich die Aktienkursentwicklung beschreiben und einen Ausblick auf das Jahr 2008 wagen. Abschließend werde ich unsere Zukunftschancen darstellen. Doch lassen Sie mich damit beginnen, an welchen Orten wir das tun, was wir tun: unsere Standorte weltweit.

Folie 6 – Globale Präsenz [PH]

Auf dieser Folie sehen Sie, dass wir Forschungs- und Entwicklungszentren, Produktions- und Vertriebsorganisationen sowie Repräsentanzen in der ganzen Welt haben. Unsere weltweite Erreichbarkeit ist einer der Grundsteine unseres langfristigen Erfolgs. Dem globalen Wettbewerb können wir nur standhalten, wenn wir nah am Kunden sind, um einen umfassenden Service zu bieten; wenn wir weiterhin hervorragende Produkte entwickeln und herzustellen können, und wenn wir weiterhin in der Lage sind, die zukünftigen Bedürfnisse unserer Kunden zu antizipieren. Genau das meinen wir, wenn wir von „marktorientierter Entwicklung“ sprechen. Viele von Ihnen kennen diese Weltkarte schon, sie veranschaulicht sehr gut, was wir an jedem Standort machen. Wir verfügen über Produktionsstätten in Deutschland, den USA, in Großbritannien und Schweden, wobei der überwiegende Teil unserer Montage- und Testarbeiten hier in Aachen und in Sunnyvale in den USA stattfindet. Hier befinden sich auch unsere Forschungs- und Entwicklungszentren. Warum haben wir die F&E und die Fertigung in diesen Regionen angesiedelt? Weil uns genau dort die größte Konzentration der am besten qualifizierten Ingenieure und die Erfahrung der örtlichen Industrie zur Verfügung stehen, die wir benötigen, um Branchenführer zu bleiben. Unser Ansatz einer „einheitlichen Plattform“ hat es uns ermöglicht, ein größeres Maß an Expertise bei Forschung und

Produktion an weniger Standorten zu konzentrieren und dies hat uns in den letzten Jahren verstärkt Skaleneffekte verschafft. In Asien, in Seoul (Korea), in Tokio (Japan), in Shanghai (China) und in Hsinchu (Taiwan) sind unsere Vertriebs- und Logistikmitarbeiter sowie Prozess- und Serviceingenieure für unseren Erfolg verantwortlich. Denn über 80% unserer Umsatzerlöse stammen aus dieser Region. Der Erfolg des Jahres 2007 ist nicht zuletzt auf Qualität und Qualifikation der AIXTRON-Mitarbeiter zurückzuführen. Und nun lassen Sie uns über unsere Wettbewerbsvorteile sprechen.

Folie 7 – Gasphasendeposition [PH]

Da unsere Ausstellung im Foyer bereits einen detaillierten Einblick in unsere Technologie bietet, werde ich darauf in meiner heutigen Präsentation weniger eingehen. Doch was genau ist Aufgabe der einzelnen Standorte, die ich Ihnen eben gezeigt habe? Was genau sind MOCVD, ALD, AVD, CVD und die anderen Technologien, über die wir sprechen? Nun, es ist einfacher als es klingt: Seit der Gründung von AIXTRON im Jahre 1983 haben wir uns ständig weiterentwickelt, so dass wir heute hoch spezialisierte Gasphasendepositions-Anlagen bauen können. Diese Anlagen steuern sehr komplexe chemische Reaktionen, die zur Abscheidung extrem dünner Schichten von Materialien höchster Qualität auf atomarer Ebene oder im Nanobereich auf geeigneten Substraten führen. So einfach ich auch unsere Technologie darzustellen versuche, so bin ich mir doch sicher, dass Sie richtig einschätzen können, wie komplex und empfindlich die hinter diesen Prozessen liegenden physikalischen und chemischen Reaktionen sind. Dies insbesondere unter Berücksichtigung des hohen Kundenanspruchs, wenn es um Materialreinheit und Prozesszuverlässigkeit geht. Unsere Ingenieure sind in diesen Bereichen führend und die Marke AIXTRON wird weltweit zu den besten in dieser Branche gezählt. Nun werden Sie sich fragen: Was fangen unsere Kunden mit diesen Technologien an?

Folie 8 – Eine Technologie / Vielfache Anwendungen [PH]

Nun, wenn wir alle Produkte von AIXTRON als „Anlagen zur Gasphasenabscheidung“ beschreiben können, dann könnten wir die vielen verschiedenen Anwendungen unserer Kunden als „Materialtechnologie auf atomarer Ebene“ beschreiben. Welche Materialanwendung der Kunde anvisiert, bestimmt, welche Variante der Gasphasendeposition eingesetzt wird, z.B. MOCVD für LEDs, OVPD für OLEDs, CVD für DRAM-Speicher usw. Zur besseren Übersichtlichkeit ist diese Folie in Verbindungshalbleiter-Anwendungen auf der linken Seite und Silizium-Anwendungen auf der rechten Seite eingeteilt. Unser größter Tätigkeitsbereich sind Anlagen zur Herstellung von Verbindungshalbleitern unter Anwendung von MOCVD bzw. metall-organischer Gasphasenabscheidung, die vorrangig zur Fertigung von LEDs oder Leuchtdioden verwendet wird. Diese Dioden, die eine Bandbreite von Farben aussenden können, werden in zunehmendem Maße für die Hintergrundbeleuchtung von Displays bei elektronischen Geräten eingesetzt, wie zum Beispiel Mobiltelefone und iPods, doch in jüngerer Zeit auch bei neu aufkommenden Hochleistungsanwendungen wie zum Beispiel der Hintergrundbeleuchtung von Laptops, TFT-Bildschirmen oder LCD-Fernsehern, sowie der Fahrzeug- und Straßenbeleuchtung. Und

darüber hinaus gibt es viele andere etablierte Anwendungen wie die Optoelektronik, CD-, DVD- oder Blu-Ray-Laser und Solarzellen, die durch die MOCVD- und OVPD-Technologie ermöglicht werden. Die rechte Seite der Tabelle zeigt Ihnen ein anderes etabliertes Geschäftsgebiet, das für uns aber noch relativ neu ist: Siliziumhalbleiter-Anwendungen. Die Abkürzungen ALD, AVD und CVD auf dieser Folie stehen für Atomlagenabscheidung (AtomLayer Deposition), Atomare Gasphasenabscheidung (AtomVapor Deposition) und Chemische Gasphasenabscheidung (ChemVapor Deposition). Dies sind unsere Spitzentechnologien, die bei der Herstellung der nächsten Generation integrierter Schaltkreise, Datenspeicher- und Archivierungsanwendungen Verwendung finden können. Doch bis wir diese neuen Technologien beim Kunden für die Produktion qualifizieren können, müssen wir uns auf unsere derzeitigen CVD-Technologien im Speichermarkt stützen. Ich bin mir sicher, dass vielen von Ihnen bekannt ist, dass gerade dieser Markt unter einer anhaltenden und ausgeprägten Volatilität leidet, die den Unternehmen sehr zu schaffen macht, die in großem Stil in diesem Markt tätig sind: Glücklicherweise gehören wir nicht dazu. Unser Risiko ist weitaus überschaubarer. Die aktuell sehr schwierige Situation im Markt für Speicherprodukte hält uns nicht davon ab, AIXTRON weiterhin so aufzustellen, dass wir auf die von uns erwarteten günstigeren Entwicklungen vorbereitet sind. Wir bleiben zuversichtlich, dass wir Aixtron als treibende Kraft für die nächste Phase der „Materialkonvergenz“ trotz der gegenwärtigen Marktschwierigkeiten positionieren können. Wir sind fest davon überzeugt, dass die unterschiedlichen Technologien der Gasphasenabscheidung aufgrund des Bedarfs und des Einsatzes komplexerer Materialstrukturen zusammenwachsen werden. Betrachten wir nun unsere Stellung in der Wertschöpfungskette der Technologieanbieter.

Folie 9 – Wertschöpfungskette [PH]

Aus dieser Folie geht klar hervor, dass wir ganz am Anfang der Wertschöpfungskette stehen. Einige unserer Kunden wie zum Beispiel Samsung sind vollständig integriert. Sie beschichten Wafer, stellen LEDs her, fertigen Hintergrundbeleuchtungseinheiten und verkaufen sogar den Fernseher, der unter Einsatz unserer Technologie entstanden ist. Andere Kunden dagegen, wie zum Beispiel Epistar, sind Spezialisten, die Wafer beschichten und LEDs herstellen, um diese dann an andere Firmen weiter zu verkaufen: das könnte beispielsweise Nokia sein für seine Mobiltelefone, oder es könnte ein Unternehmen wie ChiMei sein, ein spezialisiertes Unternehmen, das komplette Hintergrundbeleuchtungseinheiten herstellt und an Firmen verkauft, die ihrerseits Laptops, Bildschirme oder Fernseher herstellen.

Folie 10 – Inhaltsverzeichnis [PH]

Wenn ich nun auf unsere Gesamtleistung zu sprechen komme, gebührt unserem Vorstand Bernd Schulte und seinen Mitarbeitern großes Lob. Nicht nur haben sie die steigende Nachfrage nach unseren Anlagen zu nutzen gewusst und gleichzeitig unseren Marktanteil erhöht, sondern auch unser Produktionsvolumen gesteigert und damit die Erwartungen der

Kunden erfüllt. Werfen wir nun einen genaueren Blick auf den im Jahr 2007 stetig steigenden Auftragseingang und -bestand.

Folie 11 – Geschäftsentwicklung pro Quartal [PH]

Auf dieser Folie sehen Sie folgendes: Das rote Balkendiagramm zeigt den Wert der Anlagenaufträge, die wir in jedem Quartal des Jahres 2007 erhalten haben. Das graue Diagramm zeigt den Wert des Anlagenauftragsbestands am Ende eines jeden Quartals und das dunkelblaue Diagramm zeigt den Wert der gesamten Umsatzerlöse (einschließlich Ersatzteile) für jedes Quartal. Die verschiedenen Diagramme sind nicht im selben Maßstab dargestellt, doch sprechen die Zahlen eine sehr deutliche und positive Sprache über den Fortschritt im Jahr 2007. Es gibt drei herausragende Ergebnisse zu beobachten: Die Umsatzerlöse im 1. Quartal von EUR 63,8 Mio. waren die höchsten, die wir jemals verzeichnen konnten. Die Anlagenauftragseingänge im 3. und auch im 4. Quartal haben die vorherigen Quartalsrekorde jeweils gebrochen. Diese Leistungen sind umso bemerkenswerter, wenn Sie sich vor Augen führen, wie sehr der US-Dollar diese Kenngrößen belastet hat. Das mittlere graue Balkendiagramm zeigt Ihnen den Wert der Anlagenaufträge, die zum Quartalsende in unseren Büchern standen und noch an unsere Kunden ausgeliefert werden müssen; Der zunehmende Anstieg im Jahr 2007 spiegelt den positiven Trend unserer Kunden wider, Mehrfach- und terminierte Aufträge zu erteilen, die es uns wiederum ermöglichen, unseren Montageprozess sehr viel effizienter als zuvor zu planen. Im ganzen Jahr 2007 waren diese drei Kenngrößen, Auftragseingang, Auftragsbestand und Umsatzerlöse außergewöhnlich hoch und haben zu einem sehr guten Jahresergebnis 2007 wie auch zu einer sehr soliden Grundlage für das Wachstum der Umsatzerlöse im laufenden Jahr 2008 beigetragen. Welches waren nun die Auswirkungen dieser Markttrends auf unsere eigene Geschäftsentwicklung?

Folie 12 – Geschäftsentwicklung [PH]

Greifen wir einige Highlights der Ergebnisse 2007 heraus. Wolfgang Breme geht nachher noch auf die Einzelheiten des Zahlenwerks ein. Die Umsatzerlöse bei den Verbindungshalbleiter-Anlagen im Jahr 2007 lagen bei € 145,2 Mio. Das ist 50% mehr als im Jahr 2006. Umsatzerlöse bei den Verbindungshalbleiter-Anlagen machten fast 70% der gesamten Umsatzerlöse des Gesamtjahres 2007 aus. Der Auftragseingang bei Verbindungshalbleiter-Anlagen ist sogar noch mehr gestiegen: 52,5% im Vorjahresvergleich und machte damit 84% unseres Anlagenauftragseingangs aus. Hauptgründe für diese sehr gute Entwicklung waren der Anstieg bei Folgebestellungen, Mehrfach- und terminierten Aufträgen für schon erwähnte Anlagen, was die optimistischere Haltung der Kunden am Markt generell widerspiegelt. Wenn wir uns die Seite der Siliziumhalbleiter-Anlagen anschauen, dann ist die Lage bedauerlicherweise, wenn auch nicht überraschend, deutlich schwieriger. Unsere Umsatzerlöse sind im Vorjahresvergleich um 9% gesunken – was im Vergleich zu unseren Wettbewerbern noch ein sehr gutes Ergebnis ist – und trugen folglich nur zu 19% unserer Gesamtumsätze für das Geschäftsjahr 2007 bei. Auch unser Auftragseingang bei den Siliziumhalbleiter-Anlagen verringerte sich um 5% im Vergleich zum Vorjahr und trug nur mit 16% zum gesamten

Anlagenauftragseingang 2007 bei. Angesichts der derzeitigen Marktbedingungen, sollten wir uns über die relativ guten Ergebnisse sogar freuen. Doch leider sind diese Schwierigkeiten Anzeichen einer viel größeren Schiefelage auf dem weltweiten Markt für Speicher-Chips. Dieser Markt zeichnet sich derzeit durch Überkapazitäten, harten, nicht kostendeckenden Preiskampf und fallende Investitionsausgaben aus. Wir nehmen derzeit an, dass es sogar noch länger dauern könnte, bis die notwendigen Marktanpassungen stattgefunden und eine gewisse Stabilität und Profitabilität in den Speichermarkt zurückgekehrt sind. Dennoch – Die aktuell sehr schwierige Situation im Markt für Speicherprodukte hält uns nicht davon ab, AIXTRON weiterhin so aufzustellen, dass wir auf die von uns erwarteten günstigeren Entwicklungen vorbereitet sind. Wir sind wie gesagt fest davon überzeugt, dass die diversen Technologien der Gasphasenabscheidung zusammenwachsen werden, und zwar angetrieben durch den Bedarf komplexerer Materialstrukturen in der Siliziumindustrie. AIXTRON positioniert sich seit jeher als DER Technologie- und Innovationsführer auf seinem Gebiet. Die Tendenz zur Materialkonvergenz soll diese Position nicht gefährden. Es wird Sie nicht überraschen zu hören, dass diese Konvergenz nicht von einem Tag auf den anderen stattfinden wird und uns Ausdauer abverlangt. Dies schließt auch stürmische Zeiten ein, wie wir sie derzeit im Silizium-Bereich erleben. Und nun zu den Umsatzerlösen des Jahres 2007.

Folie 13 – Analyse der Umsatzerlöse [PH]

Diese Folie zeigt Ihnen, woher unsere Umsatzerlöse stammen, aufgegliedert nach Technologie, Endanwendungen und Regionen. Zunächst das linke Kuchendiagramm. Wir haben bereits über das Verhältnis der Anlagen-Umsatzerlöse für Verbindungs- und Siliziumhalbleiter von 68% zu 19% gesprochen. Und nicht zuletzt sollten wir auch an die 13% Umsatzerlöse denken, die mit dem Verkauf von Ersatzteilen und Service erwirtschaftet wurden. Wenn Sie das mittlere Kuchendiagramm mit der Aufschlüsselung der Endanwendungen betrachten, sehen Sie, dass 83% aus zwei Anwendungen stammen: LEDs und Silizium-Anwendungen. Der Rest verteilt sich auf eine Reihe anderer, kleinerer Anwendungen, zu denen auch organische Halbleiter gehören. Das Kuchendiagramm ganz rechts, welches die Regionen zeigt, in denen wir unser Geschäft betreiben, ist weitgehend unverändert und wird viele von Ihnen daher nicht überraschen. Die große Mehrheit unserer Kunden befindet sich weiterhin in Asien, gefolgt von den Vereinigten Staaten und Europa.

Folie 14 – „Plattformbasierte Anlagen“ für Verbindungshalbleiter-Anlagen [PH]

Ich möchte Ihnen gerne ein wenig näher bringen, was wir darunter verstehen, wenn wir den Begriff „plattformbasierte Anlagen“ verwenden und warum die Einführung dieser Verbindungshalbleiter-Anlagen für uns 2007 ein so großer Erfolg war. Nach dem Erwerb von Thomas Swan im Jahre 2000 besaßen wir zwei vollständig getrennte Fertigungslinien mit zwei vollständig verschiedenen Konstruktionskonzepten. AIXTRON Anlagen in Deutschland und Thomas Swan Anlagen in England. Heute bauen wir, ein wenig vergleichbar mit einer Autofabrik, alle neuen

„plattformbasierten Anlagen“ hier in Deutschland, wobei einige sehr wichtige Module von unseren Kollegen in Cambridge/Großbritannien zugeliefert werden. Der Kunde entscheidet, welches Reaktormodul er verwenden möchte. Sie können das mit der Entscheidung für einen Benzin- oder Dieselmotor vergleichen. Die Anlage wird hier in Deutschland konfiguriert und montiert. Einige der dabei verwendeten Reaktoren (=die Motoren) kommen aus Deutschland, andere aus Großbritannien. Auch dieser Sachverhalt ähnelt durchaus der Auswahl und Konfiguration eines Autos, das dann in der Produktion so effizient wie möglich gefertigt wird. Das meinen wir mit „plattformbasierten Anlagen“. Der Erfolg unseres neuen Anlagenkonzepts lässt sich daran ablesen, dass 50% der Umsatzerlöse im Jahr 2007 mit diesen plattformbasierten Anlagen erzielt wurden und nicht weniger als 70% des Auftragseingangs auf diese Anlagentypen zurückzuführen waren. Unsere Kunden nutzen diese Anlagen im Wesentlichen zur Fertigung von LEDs, weshalb ich Ihnen auf der folgenden Folie die Zukunftsprognosen für diesen Markt der ultrahellen LEDs darstellen möchte.

Folie 15 – Marktprognose für High-Brightness LEDs [PH]

Eine solche Prognose wurde von Strategies Unlimited, einem unabhängigen amerikanischen Marktforschungsunternehmen, ausgearbeitet und veröffentlicht: Dieses Unternehmen sagt voraus, dass der Markt sich bis 2011 in Dollar bewertet verdoppelt, was im Wesentlichen auf das Wachstum bei LED-Hintergrundbeleuchtungen für LCD-Bildschirme und Anzeigen zurückgeht. In diesem Zusammenhang ist auch interessant, dass der Beleuchtungsmarkt sich zwar in diesem Zeitraum verdreifachen soll, Strategies Unlimited jedoch noch nicht einmal das riesige Wachstumspotenzial berücksichtigt, das – und davon gehen wir alle aus – sich mit dem Aufkommen eines Massenmarktes für LED-Beleuchtungen einstellen wird. Was den Zeitpunkt dieser Entwicklung anlangt, teilen wir die Vorsicht von Strategies Unlimited.

Folie 16 – Globale MOCVD-Marktanteile [PH]

Auf dieser Folie, die die Marktanteile darstellt, nutzen wir die neuesten von VLSI Research veröffentlichten Daten, um das Marktwachstum der letzten drei Jahre in Dollar gerechnet darzustellen. Auch zeigen wir, wie sich unser MOCVD-Marktanteil auf 70% erhöht hat. Eine Leistung, auf die wir in diesem wettbewerbsintensiven Markt sehr stolz sein können. Doch, wie ich schon vorhin sagte: **„push our PERFORMANCE“** heißt für uns, ständig am Ball zu bleiben, wenn wir dieses Niveau halten wollen.

Folie 17 – Siliziumhalbleiter-Anlagen [PH]

Und nun zu den Siliziumhalbleitern, der zweitgrößten Endanwendung nach Umsatzerlösen. Sie erinnern sich sicher an das Kuchendiagramm von vorhin. Wie viele von Ihnen aus früheren Präsentationen wissen, stammt der größte Teil unserer Umsatzerlöse aus Siliziumanwendungen von Kunden, die Speicherprodukte fertigen. Und wenn Sie die sehr, sehr schwierigen Marktbedingungen mitverfolgt haben, werden Sie nachvollziehen können, dass dies nicht nur eine Herausforderung für UNS darstellt, sondern ebenso für die gesamte Speicherindustrie. Doch trotz der schwierigen Umstände, denen wir und die ganze Branche heute gegenüber stehen, werden wir – wie ich vorhin ausgeführt habe –

Ausdauer beweisen. Wir werden weiterhin an neuen Produkten in diesem Bereich arbeiten, von denen wir glauben, dass sie unser Siliziumgeschäft in Zukunft positiv beeinflussen werden. Das erste dieser neuen Produkte wird noch in diesem Jahr auf den Markt gebracht. Wir sind weiterhin von der langfristigen strategischen Bedeutung unserer aktiven Präsenz auf diesem Markt überzeugt.

Folie 18 – CVD-Marktanteile [PH]

Diese nächste Folie zeigt Ihnen den aktuellen Marktanteils- und Wettbewerbsvergleich auf Basis der neuesten von VLSI veröffentlichten Daten für spezielle Speicheranwendungen, die wir mit unserer Technologie ermöglichen. Ein Lichtblick in diesen dunklen Zeiten für Speicherbauteile ist, dass wir im Vergleich zu einigen sehr etablierten Wettbewerbern nach wie vor einen beachtlichen Marktanteil halten. Wir liefern an einige der größten Firmen in der Branche und setzen uns erfolgreich gegen Wettbewerber durch, die um ein Vielfaches größer sind als wir. Wir können auf diese Leistung sehr stolz sein. Wenden wir uns nun einigen neuen Technologien zu, die eine Grundlage für AIXTRONs zukünftige Wachstumsmöglichkeiten darstellen.

Folie 19 – Neue Technologien [PH]

Das erste Beispiel einer neuen Technologie, die durch Anlagen von AIXTRON ermöglicht wird, ist die Abscheidung organischer Materialien auf großen Substratflächen wie zum Beispiel Glas oder Kunststoff. Das Produkt, das unser Kunde Plastic Logic in der nächsten Zukunft herstellen und vertreiben möchte, ist ein ePaper oder eine Anwendung für eine elektronische Zeitung. Es wird letztendlich die Form eines flexiblen Substrats mit integriertem Display annehmen, das zum Beispiel den Inhalt einer Zeitung oder Zeitschrift anzeigen könnte und sehr ähnlich zu nutzen sein wird wie normales Papier. Der Unterschied zwischen der Vision von Plastic Logic und einer echten Zeitung oder Zeitschrift liegt darin, dass Sie diese Version elektronisch herunterladen und dann lesen können. Wir haben diesen Auftrag von Plastic Logic erhalten, weil wir mit unserer Expertise unsere Technologie auf einen Stand heben konnten, der sonst nirgends am Markt verfügbar ist. Wir liefern diese Anlage noch in diesem Jahr an das Dresdener Werk von Plastic Logic und unterstützen dieses Unternehmen damit, **„to push their PERFORMANCE“** bei der Entwicklung dieses neuen hochinteressanten Medienkonzepts.

Folie 20 – Neue Technologien (Nanoinstruments) [PH]

Die zweite „neue“ Technologie, die ich Ihnen vorstellen möchte, braucht noch ihre Zeit, ist aber genauso spannend: Kohlenstoff-Nanoröhren. Man erwartet, dass diese Nanostrukturen zukünftig als Schlüsselmaterial für eine ganze Bandbreite von Anwendungen in der Elektronik und bei Displays dienen werden. Diese komplexen Materialstrukturen werden in unseren Anlagen von NanoInstruments hergestellt und von zahlreichen hoch angesehenen Forschungsteams eingesetzt. Diese führen Versuche durch, entwickeln und verfeinern Prozesse, die es der Industrie für Halbleiter und Displays wiederum ermöglichen sollen, die außergewöhnlichen Materialeigenschaften dieser Nanotechnologie zu nutzen. Wir haben das Unternehmen NanoInstruments im letzten Jahr als

„Seed-Investment“ erworben. Seine Technologie ist schon für sich äußerst viel versprechend, und entfaltet direkte Synergien mit der AIXTRON-Kernkompetenz. Wie immer bei neuen Technologien brauchen wir kurz- bis mittelfristig ebenso viel Geduld wie Ausdauer. Kurzfristig wird NanoInstruments weder nennenswerte Mittel erwirtschaften noch in Anspruch nehmen. Allerdings besitzt die Technologie das Potenzial, unserem Portfolio echten Mehrwert zu bringen, sobald die Prozesse vollständig entwickelt sind.

Folie 21 - Finanzleistung 2007 [WB]

Meine Damen und Herren, ich übergebe jetzt das Wort an meinen Kollegen, Wolfgang Breme, den Finanzvorstand von AIXTRON, zur Vorlage seines Finanzüberblicks über das Jahr 2007. Wolfgang, bitte schön.

Folie 22 – Finanzielle Highlights [WB]

Vielen Dank, Paul, und einen guten Morgen, meine Damen und Herren. Gestatten Sie mir nun, Ihnen einen Überblick über die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des AIXTRON Konzerns nach diesem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr 2007 geben. Die Umsatzerlöse sind um 25% auf € 214,8m gestiegen. Dies ist exakt der von uns in der letzten Prognose veröffentlichte Wert. Sie erinnern sich, dass wir Ihnen hier an dieser Stelle vor einem Jahr Umsatzerlöse von € 190-200m versprochen hatten. Diese Bandbreite konnten wir um 7,5% überschreiten. Trotz des Wertverlusts des US Dollars gegenüber dem Euro haben wir ein Bruttoergebnis von 40% vom Umsatz erreicht. Dies ist insoweit bemerkenswert, als wir über 80% unserer Umsatzerlöse in US Dollar abrechnen, demgegenüber aber lediglich 25% der Kosten in dieser Währung anfallen. Das stabile Bruttoergebnis, dass wir trotz dieser Belastungen einfahren konnten, trug erheblich dazu bei, dass wir ein Betriebsergebnis von € 20,6m. oder 9,6% vom Umsatz, erzielen konnten. Damit lagen wir über unserem Zielergebnis von 8% vom Umsatz und knapp unter der 10%-Marke, die wir bei diesem Volumen angepeilt haben. Natürlich liegen wir noch deutlich unter unserer mittel- bis langfristigen Zielsetzung von 15%. Allerdings verdeckt die ungünstige Dollarentwicklung zum Teil die hervorragenden Leistungen des vergangenen Geschäftsjahres. Vor diesem Hintergrund einer erheblich verbesserten Geschäftslage schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute vor, eine Dividende von 7c für das abgelaufene Geschäftsjahr auszuschütten. Der Anlagen-Auftragseingang stieg von € 178m in 2006 auf € 247,7m in 2007. Dies entspricht einem Wachstum von 39%. Damit lag der Auftragseingang um 32% über den Anlagen-Umsätzen. Dies bedeutet, dass wir das Geschäftsjahr 2008 mit einem Auftragsbestand von €132m beginnen. Dieser ist um 55% höher als vor einem Jahr und deckt bereits 44% der für 2008 prognostizierten Umsatzerlöse ab. Unsere Erwartungen für 2008 werden wir Ihnen später noch erläutern. Schließlich, wie Paul Hyland bereits ausführte, erhöhte sich unsere liquiden Mittel um 54% auf beinahe € 72m zum Jahresende 2007.

Folie 23 – Eckdaten zur Konzern-Finanzlage [WB]

Lassen Sie mich auf die wesentlichen Positionen unserer Auftragsentwicklung und der Gewinn- und Verlustrechnung kommen.

Danach werde ich kurz die Auswirkungen der Wechselkursentwicklungen auf AIXTRON erläutern. Wie Paul Hyland bereits ausführte, sind wir besonders erfreut darüber, dass wir wiederum über eine stark verbesserte Auftragslage berichten können. Der Anlagen-Auftragseingang lag mit € 247,7m um 39% über dem Vorjahr. Dadurch erhöhte sich der Auftragsbestand zum Jahresende auf € 132m. Die Umsatzerlöse betragen, wie zuletzt prognostiziert, €214,8m und damit 25% mehr als im Jahr 2006. Damit überschritten wir unsere ursprünglichen Erwartungen um lediglich 7,5%. Dies zeigt die Qualität unserer Planungen in einem sehr dynamischen und volatilen Marktumfeld, indem wir uns bewegen. Unser Bruttoergebnis erhöhte sich auf 40% für das gesamte Jahr 2007. Damit erreichten wir hier 3 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Noch einmal, dies ist bemerkenswert vor dem Hintergrund eines schwachen US Dollars. Unser Betriebsergebnis betrug € 20,6m, deutlich mehr als die € 5,7m im Vorjahr. Damit betrug das Betriebsergebnis nahezu 10% vom Umsatz. Letztlich konnten wir einen Jahresüberschuss von € 17,3m erzielen, deutlich mehr als € 5,7m im Vorjahr. Dies entspricht 20c pro Aktie im Vergleich zu 7c im Vorjahr. Die frei verfügbaren Mittelzuflüsse waren € 22,3m und ebenfalls höher als in 2006, wo wir € 15,6m erreichten. Dies unterstreicht unsere Innenfinanzierungskraft, obwohl wir unser Umlaufvermögen erheblich ausgeweitet haben und auch mehr in Anlagevermögen investiert haben als im Vorjahr. Wie wir bereits sagten, sind wir über diese Entwicklung sehr zufrieden, da uns die gestiegene Liquidität ausreichend Freiräume zur Finanzierung unseres Geschäfts und zu weiteren Investitionen gibt. Darüber hinaus haben wir Zugang zu weiteren Finanzierungsquellen, trotz der gegenwärtigen Krise auf den Finanzmärkten. In diesem Zusammenhang möchte ich betonen, dass eine ausreichende Liquidität in der Bilanz kennzeichnend für die Halbleiterindustrie ist. Nur mit ausreichender Liquidität kann der hohen Volatilität dieser Märkte erfolgreich begegnet werden – wie im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Folie 24 – US Dollar [WB]

Ich habe mehrfach den Einfluss der Entwicklung des US Dollars auf AIXTRON angesprochen. Wie sieht das nun im Einzelnen aus? Der Dollar startete in das Jahr 2007 mit 1,32 zum Euro, beendete 2007 aber mit 1,47. Damit verlor er 12% an Wert. Der Durchschnittskurs lag bei 1,37. Dies zeigt schon eine der Herausforderungen für 2008, denn der Dollar hat in den ersten Monaten weiter an Wert verloren. Aufgrund unserer Umsatz- und Kostenstrukturen sind wir Wechselkursveränderungen in besonderer Weise ausgesetzt. Diesen begegnen wir mit Instrumenten der Währungsabsicherung. Wir sind uns natürlich bewusst, dass diese Instrumente nur eine zeitlich aufschiebende Wirkung haben. Daher zielen wir mittel- bis langfristig natürlich darauf ab, mehr und mehr unseren Einkauf in US Dollar abzuwickeln. Natürlich werden wir dies nur dann durchführen, wenn unser Know-How geschützt bleibt und die Gesamtkostenbetrachtung dieser Einkaufsverlagerung auch gewinnbringend ist. Zur Absicherung des Wechselkursrisikos schließt AIXTRON regelmäßig Kurssicherungsgeschäfte ab. Diese umfassen Devisentermin und Optionsgeschäfte zur Absicherung des Transaktionsrisikos bei Exporten in Fremdwährung. Ich betone hier, dass

sich AIXTRON in einem Markt bewegt in dem zum größten Teil ausschließlich in US Dollar abgerechnet wird. Dies bedeutet, dass wir dort ausschließlich in US Dollar operieren und nicht erst Angebotskalkulationen zum Stichtag in Dollar umrechnen. Damit finden unsere Verkaufsgespräche hier ausschließlich in Dollar statt. Wir sichern etwa 80 bis 90% der erwarteten Fremdwährungsrisiken durch Kurssicherungsgeschäfte ab. Darüber hinaus sichert AIXTRON etwa 50 bis 60% des Fremdwährungsrisikos aus geplanten Transaktionen mit einem Zeithorizont von bis zu 15 Monaten ab. Gestatten Sie mir den Hinweis, dass in unserer Industrie Prognosen über 6 Monate heraus sehr spekulativ sind, insbesondere hinsichtlich des genauen Timings von Zahlungseingängen. Darin liegt natürlich eine gewisse Grenze für unsere Währungsstrategie. Auf der anderen Seite sind wir so bestrebt, die Risiken aus langfristigen Währungsgeschäften zu begrenzen. Natürlich eröffnet jedes Risiko auch entsprechende Chancen. Mehr und mehr werden Stimmen laut, dass der US Dollar auf dem heutigen Niveau unterbewertet ist. Wenn dies zutrifft, und der Dollar wieder steigt, wird AIXTRON sofort davon profitieren. Wie in unserem Geschäftsbericht 2007 beschrieben, würde eine 10%ige Verbesserung des Wechselkurses den Jahresüberschuss um ca. € 5m erhöhen. Wir werden unsere Währungsstrategie so beibehalten. Dies wird es uns erlauben, die Auswirkungen der gegenwärtigen Dollar-Schwäche zum Teil auszugleichen. Natürlich ist unsere Aufgabe bei einem Dollarkurs von 1,55 noch schwerer geworden. Dies ist auch in den Zahlen zum Ende des ersten Quartals zu sehen.

Folie 25 – Gewinn- und Verlustrechnung [WB]

Lassen uns nun einen Blick auf den Jahresabschluss werfen. Weitere Informationen dazu finden Sie in unserem Geschäftsbericht und dort insbesondere im umfangreichen Konzernanhang. Ich beginne mit der Gewinn- und Verlustrechnung. Wie Sie wissen ist ein Vergleich zwischen zwei Geschäftsjahren nicht immer einfach. Dennoch zeigt ein Vergleich zwischen 2007 und 2006, wie sich Volumen- und Skaleneffekte auf unsere Ertragslage ausgewirkt haben. Insbesondere dadurch stieg das Betriebsergebnis von € 5,9m in 2006 auf € 17,3m in 2007. Die Umsatzerlöse stiegen um 25% auf € 214,8. Diese Steigerung ist in erster Linie auf die wachsende Nachfrage nach Anlagen zur Produktion von Verbindungshalbleitern zurückzuführen. Diese liegt begründet in dem steigenden Bedarf nach LED's. Wie Paul Hyland bereits ausführte, erwirtschafteten wir 81% unserer Umsatzerlöse in Asien. Die Herstellungskosten fielen demgegenüber um 3 Prozentpunkte vom Umsatz im Vergleich mit dem Vorjahr. Dies liegt vor allem in einem veränderten Produkt Mix begründet. So trug insbesondere der höhere Umsatzanteil der Depositionsanlagen der neuesten Generation in erheblichem Umfang dazu bei, die Auswirkungen des Dollars zu kompensieren und einen höheren Deckungsbeitrag zu erzielen.

Unter dem Strich stieg damit unser Bruttoergebnis von 37% auf 40%. Natürlich ist insbesondere das Bruttoergebnis wegen des schwachen Dollar beständig unter Druck. Auch die Betriebsaufwendungen veränderten sich unterproportional zum Umsatz. So stiegen die Vertriebskosten um 16% auf €27,2m. Die Steigerung liegt vor allem in

höheren variablen Vertriebskosten wie höheren Vertreterprovisionen und erhöhten Zuführung zu Gewährleistungsrückstellungen begründet. Dem gegenüber sanken die Verwaltungskosten um 6% im Vergleich zum Vorjahr. Damit ist es gelungen, Kosten zu senken, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang zum operativen Geschäft stehen. Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen um 11%. Dies zeigt unser verstärktes Investment in Zukunftstechnologien, um unsere marktführende Position als einer der Technologieführer in unserer Industrie zu erhalten und weiter auszubauen. Im Geschäftsjahr 2007 stieg die Anzahl der Mitarbeiter von 566 auf 609 Personen. In erster Linie entfiel dieser Zuwachs auf die Bereiche Forschung und Entwicklung. Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen € 5,8m. Davon entfielen mehr als die Hälfte auf öffentliche Zuschüsse für Forschungsprojekte. Schließlich stieg der Jahresüberschuss auf € 17,3m oder 20c pro Aktie.

Folie 26 – Cash Flow [WB]

Die liquiden Mittel stiegen auf € 71,9m. Diese Steigerung ist auf starke Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit zurückzuführen. Die Erhöhung des Umlaufvermögens wurde weitgehend durch Kundenanzahlungen kompensiert, die um € 18,6m anstiegen. Im Geschäftsjahr 2007 investierten wir € 6,1m in technische Anlagen und € 2m in immaterielle Vermögenswerte wie Software. Mit € 9,7m überstiegen die Abschreibungen die Investitionen leicht. Da AIXTRON die Komponentenfertigung weitgehend ausgelagert hat und somit nicht über Fertigungsanlagen verfügt, bedeutet dies keinen Substanzverzehr. Typischerweise investieren wir ausschließlich in Anlagen zur Forschung und Entwicklung sowie Patente und Lizenzen. Außergewöhnlich war im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich die Investition in neue SAP Software, mit deren Unterstützung wir unsere Effizienz weiter verbessern werden.

Folie 27 – Bilanz [WB]

Unsere Finanzlage ist gesund. Unser Eigenkapitalanteil liegt bei 67% der Bilanzsumme. AIXTRON ist schuldenfrei. Die Passivseite der Bilanz enthält keine langfristigen Verpflichtungen von Bedeutung, die zu signifikanten Zahlungsmittelabflüssen in der Zukunft führen werden. 40% der Aktivseite sind langfristige Vermögenswerte einschließlich der Grundstücke und Gebäude hier in Aachen, Paten, Lizenzen und sonstige. Die Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus den Unternehmenserwerben der Vergangenheit und werden jährlich auf Werthaltigkeit überprüft. 24% der Bilanzsumme sind liquide Mittel. 17% der Bilanzsumme sind Kundenanzahlungen, mit denen Vorräte von € 60m finanziert werden. Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Ende meiner Ausführungen zum Geschäftsjahr 2007. Ich kann feststellen, dass AIXTRON aus der Finanzperspektive erhebliche Fortschritte gemacht hat. Wir haben nachhaltigen Gewinn erwirtschaftet. Starke Zahlungsmittelzuflüsse sichern diesen Gewinn ab und geben uns das Fundament für weiteres Wachstum. Bevor ich wieder an Paul Hyland übergebe, möchte ich einige Ausführungen zum Einzelabschluss der AIXTRON AG, der Obergesellschaft der AIXTRON Gruppe, machen.

Folie 28 – AG Eckdaten [WB]

Die AIXTRON AG erzielte Umsatzerlöse von € 130,9m. Damit ist die AIXTRON AG nach wie vor die größte Einzelgesellschaft der Gruppe. Die AIXTRON AG erzielte einen deutlich verbesserten Jahresüberschuss von € 10,9m. Einschließlich des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr betrug der Bilanzgewinn € 12,3m. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, eine Dividende von 7c pro Aktie auszuschütten. Dies entspricht € 6,3m und damit mehr als 50% des Bilanzgewinns der AIXTRON AG. Der verbleibende Bilanzgewinn von € 6,0m wird auf neue Rechnung vorgetragen werden. Dieser Dividendenvorschlag berücksichtigt den Umstand, dass AIXTRON ausreichende liquide Mittel benötigt, um die marktführende Position in seinen dynamischen und volatilen Märkten zu erhalten. Die liquiden Mittel, über die wir verfügen, versetzen uns in die Lage, weiteres Wachstum ohne Einschränkungen zu finanzieren. Es steht, davon wir überzeugt, außer Frage, dass wir ein kräftiges Marktwachstum erwarten können. Natürlich ist das Timing schwierig und wird nicht nur durch uns, sondern auch die anderen Marktteilnehmer bestimmt. Aber wenn dieser Fall eintritt, wollen und werden wir bereit sein, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Natürlich ist es uns wichtig, dass Sie, unsere Aktionäre, die Eigentümer von AIXTRON, sich nicht nur an der Entwicklung Ihres Unternehmens erfreuen, sondern auch eine ansprechende Wertentwicklung Ihrer Investition in unser Unternehmen erhalten. Wir, Ihr Vorstand, sind überzeugt, dass wir diesen Auftrag in 2007 erfüllt haben. Und wir sind davon überzeugt, dass 2008 ein weiteres starkes Geschäftsjahr für unsere, für Ihre Gesellschaft sein wird.

Folie 29 – Eckdaten Konzern-Finanzlage Q1 2008 [WB]

Abschließend möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres geben. Zuerst ist die erfreuliche Entwicklung bei Auftragseingang und Umsatz zu nennen. Zwar blieben die Umsatzerlöse leicht unter dem Vorjahresquartal, Allerdings möchte ich darauf hinweisen, dass die Umsatzerlöse seit vier Quartalen stetig steigen. Sehr ermutigend ist es für uns, dass das Bruttoergebnis wiederum bei 40% liegt, trotz der ungünstigen Wechselkursentwicklung beim US Dollar. Diese Entwicklung wurde durch eine weitere Reduzierung der Herstellungskosten erreicht, die durch die Abrechnung gewinnstarker Aufträge und Skaleneffekte verursacht wurde. Natürlich wäre diese Verbesserung noch stärker ausgefallen, wenn die Effizienzfortschritte nicht zum Teil durch die Schwäche des US Dollar aufgezehrt worden wären. Unser Betriebsergebnis hat sich im Verhältnis zu den Umsatzerlösen um einen Prozentpunkt auf 14% erhöht. Der Periodenüberschuss war trotz dieser Entwicklung niedriger als im Vorjahreszeitraum. Dies liegt in der Tatsache begründet, dass die europäischen Gesellschaften des Konzerns ihre steuerlichen Verlustvorträge aus der Vergangenheit nahezu aufgezehrt haben. Wie bereits gesagt, haben sich die liquiden Mittel weiter erhöht. Damit erhalten wir uns aus finanzieller Sicht vollen Handlungsspielraum, um die sich in Zukunft bietenden Chancen nutzen zu können. Schließlich erreichten unsere frei verfügbaren Zahlungsmittelzuflüsse mit € 12,9m ein hohes Niveau. Dieses liegt wiederum in dem starken operativen Cash Flow begründet.

Folie 30 – Umstellung auf Namensaktien [WB]

Bevor ich wieder an Paul Hyland übergebe, möchte ich noch auf TOP 6 unserer heutigen Tagesordnung eingehen: Den Wechsel von Stück- zu Namensaktien. Was sind Namensaktien überhaupt? Außerhalb Deutschlands sind Namensaktien weit verbreitet. Auch in Deutschland stellen immer mehr Unternehmen von Inhaberaktien auf Namensaktien um. Namensaktien lauten auf den Namen eines im Aktienregister geführten Aktionärs. Das Aktienregister wird von AIXTRON geführt und als Aktionär gilt nur, wer als solcher im Aktienregister steht. Dieses Aktienregister ist eine Datenbank, in welcher Name, Geburtsdatum und Anschrift des Aktionärs bzw. Firma, Anschrift und Sitz einer Institution elektronisch geführt werden. Warum schlagen wir die Umstellung vor? Namensaktien haben eine Reihe von Vorteilen gegenüber der Inhaberaktie. Einige dieser Vorteile sind: Die Möglichkeit einer besseren und direkten Kommunikation mit den Aktionären; Wir verstehen besser, wer unsere Aktionäre sind und wo sie sitzen; Sie erhalten Ihre Einladung zu unsere Hauptversammlung direkt von uns – schriftlich wie gehabt oder in elektronischer Form wenn gewünscht; Eine Weisungserteilung über das Internet wird erheblich vereinfacht; Die Gesamtkosten der Namensaktien sind geringer als die der Inhaberaktien. Höher sind hingegen die Transaktionskosten um Aktionäre im Aktienregister ein- oder auszutragen. Auch das Führen des Registers verursacht Kosten. Aber – Namensaktien sparen mittelfristig Geld, besonders durch den Wegfall der hohen Kosten laut Gebührenordnung die bei einer Einladung zur Hauptversammlung anfallen. Gibt es auch Nachteile für Sie als Aktionär? Nein, mir fallen keine Nachteile ein. Sie können Ihre Aktien handeln wie gehabt – es gibt keine Restriktionen. Der elektronische Registrationsprozess im Aktienregister erfolgt automatisch – Sie müssen sich nicht umstellen. Ihre Aktionärsrechte bleiben unberührt, Ihre Daten werden streng vertraulich behandelt. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten durch die Namensaktie. Es ändert sich nichts bei Dividendenzahlungen. Wenn Sie es wollen, kann die aktienrechtliche Kommunikation zwischen Ihnen und uns zukünftig elektronisch erfolgen. Namensaktien bieten in unseren Augen also mehr Vorteile als Nachteile, weshalb wir uns für den Vorschlag zur Umstellung auf Namensaktien entschieden haben. Nun möchte ich noch auf einen anderen Punkt eingehen, welchen Sie als TOP 8 auf unserer Tagesordnung sehen – unser Vorschlag der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien.

Folie 31 – Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien [WB]

Ich möchte Ihnen begründen, warum wir diese Ermächtigung für sinnvoll halten und warum das auch für Sie als Aktionäre eine Rolle spielen kann. Zunächst möchte ich jedoch eine Sache klar machen: Wir haben keine Pläne, ein Aktienrückkaufprogramm durchzuführen, um diese Aktien zu halten oder einzuziehen. Die Gründe, warum wir diese Ermächtigung regelmäßig zur Abstimmung bringen sind andere. Wir würden Aktien zurückkaufen um z.B. Wandlungsrechte aus Wandelschuldverschreibungen und Optionen zu bedienen, oder... um die eigenen Aktien als Akquisitionswährung einzusetzen, um beispielsweise einen Teil des Kaufpreises einer Akquisition damit zu begleichen. Durch die Nutzung eigener Aktien in solchen Fällen, würde eine Verwässerung

der Anteilseigner verhindert, da sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien nicht durch die Ausgabe neuer Aktien in Form einer Kapitalerhöhung erhöhen würde. Diese Maßnahmen würden also auch Ihren Anteil schützen und uns die Flexibilität geben, eigene Aktien als attraktive Akquisitionswährung nutzen, bzw. unsere Kapitalverpflichtungen damit bedienen zu können.

Folie 32 – Inhaltsverzeichnis Aktienkurs und Ausblick [WB]

Meine Damen und Herren, vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich übergebe das Wort jetzt wieder an unseren Vorstandsvorsitzenden Paul Hyland für seine abschließenden Ausführungen. Natürlich stehe ich später noch für die Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.

Folie 33 – Aktienkursentwicklung 2007 [PH]

Vielen Dank, Wolfgang. Ich möchte an dieser Stelle noch erwähnen, dass Wolfgang Breme und seine Mitarbeiter im Jahr 2007 einen hervorragenden Beitrag geleistet haben, indem sie eine stabile Finanzbasis geschaffen haben, auf der unser Erfolg 2007 gründet. Meine Damen und Herren, ich beginne meine abschließenden Erklärungen mit unserem Aktienkurs: der aussagekräftigste Maßstab für den Erfolg unserer Bemühungen bei der AIXTRON AG. Der Aktienkurs entwickelte sich von € 3,50 am 1. Januar 2007 auf € 9,50 am 31. Dezember 2007, d.h. er hat sich im Laufe des Jahres 2007 fast verdreifacht. Und ebenso bemerkenswert ist, dass wir diese Leistung in einem Kapitalmarkt erreicht haben, der ab Jahresmitte von einem sehr negativen Klima bestimmt war und heute immer noch ist. Relativ zum TecDAX, unserem Vergleichsindex im deutschen Kapitalmarkt, wird dies noch deutlicher. Dieser befand sich zu Jahresbeginn auf einem Niveau von 750 Punkten und zum Jahresende bei 974 Punkten. Das ist auch eine Verbesserung – allerdings nur von 30%. Ich hoffe, Ihnen ist klar, dass es extrem schwer sein wird, diese Leistung im Jahre 2008 zu wiederholen; und die nächste Folie, die unsere Aktienkursentwicklung seit Beginn dieses Jahres zeigt, gibt Ihnen ein Gefühl für den Druck, unter dem sich der Aktienmarkt derzeit befindet.

Folie 34 – Aktienkurs 2008 [PH]

Sie sehen hier, dass unser Aktienkurs in den ersten Tagen des Jahres 2008 weiterhin angestiegen ist und am 4. Januar einen Höchstwert von € 10,70 erreicht hat, doch dass er dann – ebenso wie der übrige Markt - in den folgenden Wochen substantiell abgefallen ist. Aktuell steht die Aktie bei € 9,38. Sie hat sich bisher wiederum besser entwickelt als unser Vergleichsindex TecDAX. Wir werden natürlich alles in unserer Macht stehende tun, um diese Dynamik aufrechtzuerhalten. Wie Sie sicher alle wissen, stehen die globale Wirtschaft, die Kapitalmärkte und unsere Zielmärkte allesamt fast beispiellosen Herausforderungen gegenüber. Trotz dieser Lage bleibt unsere Gesamtleistung auch im Jahre 2008 stark, wie sie auf der nächsten Folie gleich sehen.

Folie 35 – Geschäftsentwicklung 24 Monate [PH]

Diese grafische Darstellung bestätigt Wolfgang Bremes Ausführungen zum ersten Quartal und zeigt, dass das erste Quartal 2008 sehr positiv begonnen hat. In der obersten Reihe auf dieser Folie sehen Sie ganz

rechts unseren Auftragseingang im 1. Quartal, in der mittleren Reihe steht unser Auftragsbestand und darunter sehen Sie die gesamten Umsatzerlöse, die wir im 1. Quartal 2008 erzielt haben. Ich beginne mit den Umsatzerlösen, dem dunkelblauen Balken unten rechts auf dieser Folie; im 1. Quartal haben wir Umsatzerlöse von € 62,6 Mio. erzielt, ein leichter Rückgang im Vorjahresvergleich, aber immer noch eine sehr starke Quartalsleistung – der höchste Umsatzerlös pro Quartal seit 12 Monaten und 16% mehr als die Umsatzerlöse im vierten Quartal des Jahres 2007. Unsere Bruttomarge hat sich um einen Prozentpunkt auf 39% verbessert, und das trotz einer bedeutenden Abschwächung des US-Dollars im Berichtszeitraum. Dies spiegelt einen steigenden Prozentsatz der Umsatzerlöse bei plattformbasierten Anlagen und einen guten Produktmix wider. Wir haben ein Betriebsergebnis (EBIT) von € 8,7 Mio. erreicht, etwas mehr als die € 8,2 Mio. im 1. Quartal 2007 und mehr als doppelt so viel wie die € 4,3 Mio., über die wir im 4. Quartal 2007 berichten konnten. Wichtig und sehr ermutigend ist, dass sich unser Anlagen-Auftragseingang, der rote Balken oben rechts auf dieser Folie, im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres mehr als verdoppelt hat und hier bei € 85,5 Mio. und damit nur leicht unter dem Wert des vorherigen Quartals steht. Aufgrund dieses sehr starken Auftragseingangs hat sich unser Auftragsbestand, der mittlere graue Balken rechts auf dieser Folie, im Vorjahresvergleich ebenso mehr als verdoppelt, und zwar auf € 157,3 Mio. mit Stand Ende März 2008 und ist damit mehr als 19% höher als zum 31. Dezember 2007. Mit der nächsten Folie möchte ich die in den Kapitalmarkt kommunizierte Zielvorgabe für Umsatz und EBIT 2008 aktualisieren.

Folie 36 – Zielvorgabe 2008 [PH]

Wir beginnen oben rechts mit dem hellblauen Abschnitt des Kuchendiagramms: Die Umsatzerlöse des 1. Quartals lagen knapp unter € 63 Mio. Wenn wir nun zu den Ersatzteilen oder dem grauen Abschnitt des Kuchendiagramms übergehen, sehen wir weitere € 21 Mio. Umsatzerlöse, die wir aus dem Verkauf von Ersatzteilen in den verbleibenden drei Quartalen des Jahres 2008 erwarten. Wir gehen weiter zur unteren Hälfte des Diagramms oder dem dunkelblauen Abschnitt des Kuchendiagramms: Dies ist ganz einfach der Anteil unseres gesamten Auftragsbestands von € 157 Mio. von dem wir erwarten, dass er in diesem Jahr in Umsatzerlöse umgewandelt wird, nämlich € 136 Mio. Und schließlich der obere linke, rote Abschnitt des Kuchendiagramms: Um die Bandbreite unserer Umsatzvorgabe von € 270 – 300 Mio. zu erreichen, müssen unsere Vertriebsmitarbeiter zusätzliche Aufträge von mindestens € 50 – € 80 Mio. akquirieren, um sie bis Jahresende auszuliefern und als Umsatzerlöse zu verbuchen. € 80 Mio. würden zu Umsatzerlösen von € 300 Mio. bis zum Jahresende führen. Wie wir schon zuvor berichtet haben, sehen wir – wie erwartet – Anhaltspunkte für eine Verringerung der Zahl der Anfragen. Deswegen glauben wir, dass wir uns auf dem Höhepunkt des aktuellen Investitionszyklus befinden. Auch wenn wir noch nicht einmal in der Mitte des 2. Quartals stehen, bleiben wir im Hinblick auf den Auftragseingang in diesem Quartal zuversichtlich. Wir gehen weiter davon aus, dass wir die zusätzlichen Aufträge hereinholen können, die wir benötigen, um unsere Zielvorgabe zu erreichen. Deshalb halten wir den Ausblick für das

Gesamtjahr von € 270 Mio. - € 300 Mio. Umsatzerlösen und eines EBIT von 10 – 12% aufrecht. Zum Schluss wenden wir uns nun dem kurz-, mittel- und längerfristigen Potenzial unserer Technologie zu.

Folie 37 – Neue Technologien – Neue Möglichkeiten [PH]

Diese zukunftsgerichtete Darstellung zeigt eine Vielzahl neuer Technologien und Anwendungen. AIXTRON ist sehr gut aufgestellt, um heute und in Zukunft von diesen Marktpotenzialen profitieren zu können. Ich will gar nicht alle Punkte durchgehen, sondern nur eine oder zwei dieser Chancen herausgreifen. Kurzfristig gibt es eindeutige Hinweise auf die wachsende Nachfrage nach LED-Hintergrundbeleuchtung und LED-Anwendungen für die Automobilindustrie, welche unser aktuelles Wachstum positiv beeinflusst. Mittelfristig würde ich gern die größte Marktchance herausgreifen, die sich derzeit abzeichnet: LEDs für die Allgemeinbeleuchtung oder „Solid State Lighting“. Führende Unternehmen der Beleuchtungsindustrie bringen weisen immer wieder darauf hin, dass die Beleuchtung durch LEDs revolutioniert wird und dass diese Technologie in 10 Jahren DIE vorherrschende Lichtquelle sein wird. Das alles aufgrund ihrer überragenden Eigenschaften wie zum Beispiel: niedrigerer Energieverbrauch, kein Quecksilbergehalt, niedrigere Stromspannung und mehr Gestaltungsfreiheit bei den Leuchtmitteln der Zukunft. Neben den Kohlenstoff-Nanoröhren, über die ich vorhin gesprochen habe, glauben wir, dass organische LEDs oder OLEDs ebenfalls eine wichtige Rolle bei Beleuchtung und Displays spielen werden. Nur wenn wir unsere eigene Fähigkeit, fokussiert zu handeln und unsere Bereitschaft **to push our PERFORMANCE** nicht voll und ganz ausschöpfen, beschränken wir unsere eigenen Chancen.

Folie 38 – „push your PERFORMANCE“-Folie [PH]

Ich hoffe, ich konnte Ihnen vermitteln, dass wir im Jahr 2007 dem Leitspruch **„push our PERFORMANCE“** gefolgt sind und genau dies haben wir auch in Zukunft vor. An dieser Stelle liegt mir daran, allen AIXTRON-Mitarbeitern zu danken, die sich über die Maßen engagiert haben, so wie wir das mittlerweile von ihnen gewöhnt sind. Danken will ich auch ihren Familien für ihre Geduld und Nachsicht. Uns ist bewusst, dass unsere Mitarbeiter ohne ihre Unterstützung nicht in der Lage wären, die hohen Ansprüche zu erfüllen, die sie an sich selbst haben. Danken darf ich auch dem heute hier anwesenden Bill Elder für seine außergewöhnliche Tatkraft und Unterstützung seit der Übernahme von Genus im Jahre 2005 bis zu seinem Ausscheiden aus dem AIXTRON Vorstand. Auch heute noch hat er ein fortdauerndes Interesse am Erfolg dieses Unternehmens. Danke Bill, mit Ihrem Engagement sind Sie für sehr viel jüngere Kollegen ein großes Vorbild. Und natürlich möchte ich im Namen von Wolfgang Breme, Bernd Schulte und mir selbst dem Aufsichtsrat für seine große Unterstützung im Jahr 2007 danken. Ohne diese Unterstützung wäre unsere Arbeit weitaus schwieriger. Zu guter letzt - und das ist mir besonders wichtig - möchte ich Ihnen, unseren Anteilseignern, für Ihre anhaltende Unterstützung danken. Wir werden auch weiterhin bemüht sein, den Wert Ihres Unternehmens langfristig zu steigern. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und ich freue mich darauf, Sie im nächsten Jahr wieder zu sehen, wenn ich Ihnen hoffentlich erneut erfolgreiche Ergebnisse präsentieren kann. Vielen Dank!