

**AIXTRON SE**

Hauptversammlung 2011

Eurogress Aachen

19. Mai 2011

Redebeiträge

Paul Hyland  
Vorstandsvorsitzender

Wolfgang Breme  
Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON SE

Investor Relations

Mai 2011

## **Folie 1 – Titel – Ordentliche Hauptversammlung [KS]**

- Begrüßung & Formalitäten

## **Folie 2 –TOP 1 – Vorstellung des Jahresabschlusses der AIXTRON SE [KS]**

- Vorstellung und Bericht des Aufsichtsrats

## **Folie 3 – Zukunftsgerichtete Aussagen [PH]**

- Herzlichen Dank, Herr Schindelhauer.
- Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionäre und Gäste, im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats der AIXTRON SE möchte ich Sie alle herzlich zur ersten Hauptversammlung der AIXTRON SE begrüßen.
- Wie immer freue ich mich sehr, dass Sie am heutigen Tage hier so zahlreich erschienen sind und damit solch ein großes Interesse an Ihrem Unternehmen bekunden.
- Zudem bin ich sehr stolz darauf, Ihnen mitteilen zu können, dass das Geschäftsjahr 2010 erneut ein sehr erfolgreiches Jahr für Ihr Unternehmen war und dass AIXTRON im nunmehr dritten Jahr in Folge neue Rekorde in der operativen Leistung aufgestellt hat.
- Ebenso erfreulich ist, dass ich Ihnen einen positiven Ausblick auf das Jahr 2011 geben kann.
- Doch bevor ich hierzu komme, möchte ich zur eigentlichen Tagesordnung übergehen und Ihnen den Lagebericht sowie die Finanzergebnisse 2010 vorstellen.

## Folie 4 – Inhalt [PH]

- Als Erstes möchte ich Sie über die aktuellen, für uns sehr spannenden Geschäftsentwicklungen ins Bild setzen, .....
- .....daraufhin möchte ich Ihnen einige ausgewählte Finanzdaten aus dem Jahr 2010 näher bringen,.....
- .....bevor ich Ihnen einen Einblick in die Entwicklung unserer Zielmärkte geben werde,
- .....woraufhin ich dann das Wort an Herrn Wolfgang Breme, unseren Finanzvorstand, übergeben werde, der Sie über unsere Finanzergebnisse ausführlicher informieren wird.
- Zum Abschluss der Präsentation werde ich Ihnen unsere Prognose für das Jahr 2011 vorstellen.
- Beginnen wir nun mit der nächsten Folie, die uns einen Überblick über unsere weltweite Präsenz gibt, .....

## Folie 5 – Weltweite Präsenz [PH]

- .....und werfen wir einen Blick auf eine Änderung, die wir dieses Jahr in unserem weltweiten Netzwerk vornehmen werden.
- Wie Sie auf dieser Folie sehen können, haben wir zur Unterstützung des raschen Wachstums, das unser Unternehmen in den letzten Jahren verzeichnen konnte, in all unseren wichtigen Endmärkten bereits ein Netzwerk von insgesamt 8 Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften errichtet.
- Doch angesichts der wachsenden Bedeutung des chinesischen Marktes und dessen enormen Potenzials haben wir gegen Ende letzten Jahres den Beschluss gefasst, unsere Repräsentanz in Shanghai zu einer rechtlich eigenständigen Tochtergesellschaft der AIXTRON SE auszubauen.
- Dieser erweiterte Rechtsstatus wird uns die umgehende Errichtung weiterer Zweigstellen in der Volksrepublik China sowie die direkte Beschäftigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor Ort ermöglichen, ohne dass wir über eine staatliche Behörde agieren müssen. Dies verschafft uns mehr Flexibilität und verbessert unseren Zugang zu diesem Schlüsselmarkt.

- Das formelle rechtliche Verfahren zur Gründung dieser SE-Tochtergesellschaft wurde im Januar dieses Jahres abgeschlossen, lediglich die endgültige Registrierung steht noch aus.
- Und da unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter de facto unser wichtigster Aktivposten sind, muss an dieser Stelle unterstrichen werden, dass die Zahl unserer Beschäftigten im Vergleich zum Vorjahr weltweit um insgesamt 14 % gestiegen ist.
- Verständlicherweise fand ein großer Teil dieses Zuwachses in Europa statt, wo wir eine Vielzahl von Ingenieuren und anderen Mitarbeitern in den Bereichen F&E und für das operative Geschäft eingestellt haben, .....
- ..... prozentual am stärksten stieg die Beschäftigtenzahl jedoch in Asien, nämlich um 33 % gegenüber dem Vorjahr.
- Doch auch hierzulande machen wir auf unserem eigenen Grund und Boden in der Nähe unseres Hauptsitzes in Herzogenrath ausgezeichnete Fortschritte bei der termingerechten Fertigstellung unseres neuen, hochmodernen F&E-Zentrums.

## **Folie 6 – Bauprojekt Neues Forschungszentrum [PH]**

- Diejenigen von Ihnen, die in der Nähe wohnen, werden die neuen Gebäude auf der rechten Seite der Straße von Aachen nach Kohlscheid wohl schon gesehen haben.
- Diejenigen, die bisher noch keine Gelegenheit hierzu gehabt haben, können sich anhand einer Live-Übertragung die heute Morgen in der Lobby gezeigt wird, gern einen Eindruck verschaffen.
- Auf den nächsten Folien werde ich Ihnen einen Überblick über die Fortschritte geben, die wir bei diesem wichtigen Bauprojekt erzielt haben.
- Das Bürogebäude für 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das hier auf der Folie mit ‚Phase I‘ bezeichnet wird, wurde im Oktober 2010 fertig gestellt. Heute arbeiten mehr als 250 Ingenieure und andere Mitarbeiter in diesem Gebäude.
- Das zweite, auf dieser Folie als ‚Phase II‘ bezeichnete Gebäude, das über Querverbindungen mit dem Gebäude der ‚Phase I‘ verbunden wird, verfügt über Kapazitäten für weitere 150 Beschäftigte und wird neue Forschungs- und Anwendungslabore sowie eine Prototypenproduktionsfläche beherbergen.

- Dieser Bauabschnitt liegt im Plan und soll bis Anfang 2012 fertig gestellt sein.
- Die beiden Gebäude mit einer Gesamtfläche von 16.000 m<sup>2</sup> schaffen mit ihren großzügigen und hochmodernen Räumlichkeiten genau die Arbeitsbedingungen, die wir brauchen. Sie zeichnen sich durch ein energieeffizientes Design einschließlich LED-Lichttechnik aus und verringern damit die CO<sub>2</sub>-Bilanz der Gebäude auf ein Minimum.
- Die Gesamtinvestition zur Fertigstellung der Gebäude wird sich auf rund 40 Millionen Euro belaufen.

## **Folie 7 – Erste Bauphase (abgeschlossen Q3/2010) [PH]**

- Auf der nächsten Folie sehen Sie ein Foto des bereits fertig gestellten Bürogebäudes und...

## **Folie 8 – Zweite Bauphase (Abschluss in Q1/2012) [PH]**

- ...auf dieser Folie sehen Sie nun ein Foto, auf dem die Fortschritte zu sehen sind, die wir bei der zweiten Bauphase des Projekts gemacht haben. Dies ist das Gebäude, das unsere Forschungslabore und die Einrichtungen zum Bau von Entwicklungsprototypen und Nicht-Standard-Systemen beherbergen wird.
- Dieses Foto ist allerdings schon ein paar Wochen alt – wenn Sie jetzt an der Baustelle vorbeifahren, können Sie bereits die fertige Fassade des Gebäudes bewundern.
- Wir haben Ihnen bereits 2009, als wir am Kapitalmarkt einen Betrag in Höhe von 160 Millionen Euro aufgenommen hatten, erläutert, welche Gründe uns zum Bau dieser Einrichtungen bewegt haben. Doch lassen Sie mich Ihnen dennoch noch einmal in Erinnerung rufen, warum wir diese hochmodernen Einrichtungen benötigen und warum wir zu diesem Zeitpunkt eine so beträchtliche Investition tätigen.
- Die Erklärung ist relativ einfach...:
- Der Markt für LED-Anwendungen hat sich offenkundig weiterentwickelt. In nur wenigen Jahren hat er sich von einer relativ kleinen technologischen Marktnische zu einem hochkomplexen und wettbewerbsintensiven Marktplatz entwickelt, der zwei wichtige Endmärkte mit erheblichem Volumen bedient: nämlich die

Unterhaltungselektronik und – angesichts des bevorstehenden Durchbruchs der LED-Beleuchtung – die öffentliche Versorgung.

- Mit anderen Worten: Unsere Geschäftstätigkeit besteht nicht mehr darin, eine kleine Marktnische zu betreuen, sondern zwei wichtige Massenmärkte zu bedienen.
- 2009 haben wir Ihnen auch mitgeteilt, dass unserer Auffassung nach die Produktzyklen kürzer würden und wir unsere interne Entwicklungsarbeit angesichts des bevorstehenden Durchbruchs auf dem Gebiet der LED-Beleuchtung beschleunigen müssten. Diese Aussage spiegelt auch heute noch unseren Standpunkt wider.
- Die Anforderungen, die unsere Kunden an technische Leistung und Betriebskosten unserer Anlagen stellen, sind zunehmend komplexer und anspruchsvoller geworden. Unsere Anlagen müssen in der Lage sein, große Mengen an leistungsstarken Bauteilen effizient zu produzieren – und dies zu geringen Stückkosten. Zudem müssen sie nahtlos in die Produktionsketten unserer Kunden integriert werden können.
- Um künftig all diese und andere steigende Anforderungen erfüllen und unseren Mitbewerbern auch weiterhin stets einen Schritt voraus sein zu können, sind Investitionen in die Forschung und Entwicklung von ausschlaggebender Bedeutung für unsere Strategie.
- Unseren Ingenieuren die bestmögliche Infrastruktur zu bieten, ist ein wesentlicher Baustein dieser Strategie.
- Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Finanzdaten 2010 werfen.

## **Folie 9 – Eckdaten Finanzlage [PH]**

- Mit knapp 784 Millionen Euro, umgerechnet mehr als eine Milliarde USD, lagen die Umsatzerlöse 2010 etwas über unserer Prognose.
- Die 2010 erzielten Umsatzerlöse sind sogar mehr als zweieinhalb Mal höher als die von 2009.
- Dieser außerordentliche Umsatzzuwachs hat eine Vielzahl von Gründen, nicht zuletzt die anhaltende Nachfrage nach Hintergrundbeleuchtungen für LED-Fernseher sowie die frühe Entwicklung erster LED-Beleuchtungsanwendungen.

- Ausschlaggebend für unseren Erfolg im Jahr 2010 war unsere operative Aufstellung, die flexibel genug war, rasch und effizient auf die im Jahr 2010 deutlich gestiegene Nachfrage reagieren zu können.
- Dies schlägt sich unter anderem in einer Verbesserung unserer Bruttomarge von 44 % im Vorjahr auf nunmehr 53 % nieder. Unser Betriebsergebnis konnten wir mit einem Betrag von über 275 Millionen Euro mehr als vervierfachen und damit die operative Marge auf 35 % steigern.
- Das 2010 von uns erwirtschaftete Betriebsergebnis verdient ein besonderes Augenmerk, weil es deutlich macht, wie weit wir uns in den vergangenen Jahren entwickelt haben: Allein das Betriebsergebnis 2010 ist höher als die Gesamtumsatzerlöse im Jahr 2008.
- In der Folge vervierfachte sich im Jahr 2010 auch das unverwässerte Ergebnis je Aktie, im Vergleich zum Vorjahr nahezu auf einen Euro dreiundneunzig Cent.
- Unser Anlagen-Auftragseingang stieg im Verlauf des Jahres stetig an und erreichte 2010 ein Rekordniveau von 748,3 Millionen Euro.
- Unser Anlagen-Auftragsbestand belief sich zum Jahresende 2010 auf 274,8 Millionen Euro, was dem höchsten Jahresendstand entsprach, den das Unternehmen jemals zu verzeichnen hatte. Dieser Auftragsbestand wurde dann zum Beginn des Jahres 2011 entsprechend dem für 2011 budgetierten Wechselkurs in Höhe von USD 1,35/EUR auf 302,3 Millionen Euro neu bewertet.
- Unser Zahlungsmittelzufluss (Free Cash Flow) erhöhte sich um 26 % auf 95,9 Millionen Euro. Dabei ist unser gesamter Bestand an liquiden Mitteln einschließlich kurzfristiger Finanzanlagen um 28 % auf 384,7 Millionen Euro gestiegen – und dies trotz der Kapitalinvestition von 39,5 Millionen Euro für das neue F&E-Zentrum und der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2009 in Höhe von 15,1 Millionen Euro Anfang des Jahres.
- Im vergangenen Jahr betrugen unsere Aufwendungen für F&E-Tätigkeiten nahezu 46 Millionen Euro; einen Betrag in ähnlicher Höhe werden wir bis zur Fertigstellung unseres Forschungszentrums ausgegeben haben.
- Genau wie bei den strukturellen Entscheidungen, die wir vor einigen Jahren getroffen haben, um uns operativ flexibel aufzustellen, bin ich davon überzeugt, dass wir in der Zukunft in ähnlicher Weise auf diese weit reichenden Investitionsentscheidungen zurückblicken werden, die wir heute im Forschungsbereich

treffen und die nach unserer Überzeugung die entscheidenden Weichen für den langfristigen Erhalt unserer Marktposition stellen.

- Lassen Sie mich Ihnen nun anhand der folgenden Folie einige der messbaren operativen Ergebnisse vorstellen, die unserem flexiblen Fertigungsmodell und dem konzertierten Einsatz des AIXTRON Teams im Jahr 2010 zu verdanken sind.

## **Folie 10 – Operative Flexibilität [PH]**

- Auf dieser Folie werden einige der messbaren Ergebnisse dargestellt, die auf die von uns in den vergangenen 5 Jahren entwickelte operative Flexibilität und Leistungsfähigkeit zurückzuführen sind.
- Links auf der Folie können Sie sehen, dass der Anteil unserer Verwaltungs- und Vertriebs-Kosten am Umsatz erneut gesunken ist, und zwar von 15 % im Jahr 2009 auf 10 % im Jahr 2010. Das kann zum Teil auf die operative Leistungsfähigkeit zurückgeführt werden, die wir in unserer Organisation aufbauen konnten.
- Die Diagramme in der Mitte und rechts stellen die beachtliche Entwicklung unserer Bruttomarge, unserer EBIT-Marge und unserer Eigenkapitalrendite dar, die im Kontext der letzten fünf Jahre ebenfalls äußerst beeindruckend sind.
- Ich denke, man kann mit Fug und Recht behaupten, dass eine Bruttomarge von 53 %, eine operative Marge von 35 % und eine Eigenkapitalrendite von 32 % den Vergleich mit unseren Mitbewerbern nicht zu scheuen brauchen.
- Nun möchte ich einen Blick zurück auf die Entwicklung unserer Umsatzerlöse seit 1998 werfen und welchen Einfluss der Produktmix hierauf hatte.

## **Folie 11 – Entwicklung der Anlagen-Umsatzerlöse [PH]**

- Vor 1998 gab es keinen Absatzmarkt wie wir ihn heute kennen.
- Das heißt jedoch nicht, dass das Marktumfeld damals nicht äußerst herausfordernd war. Wie beim Bau eines Hauses ist das Fundament häufig die größte Herausforderung und stets von entscheidender Bedeutung für alles, was darauf aufbaut.



- Doch vor 1998 agierten wir in erster Linie auf einem forschungs- und entwicklungsorientierten Markt und entwickelten die innovative Grundlagentechnologie, auf der die Branche heute noch immer aufbaut. Aus diesem Grund wurde einer unserer Gründer, Herr Dr. Jürgensen, Ende 2009 mit dem europäischen SEMI Award ausgezeichnet.
- Aus heutiger Sicht waren die damals erzielten Umsätze noch recht gering.
- Der allererste echte Investitionszyklus vollzog sich von 1998 bis 2001 und wurde durch die Entwicklung von Anwendungen für grüne, blaue und weiße LEDs sowie parallel dazu durch die Nachfrage nach Bauteilen für die Telekommunikations- und Datenkommunikationsindustrie sowie Laser für Unterhaltungselektronik (CD- und DVD-Produkte) geprägt.
- In der Zeitspanne von 2002 bis 2007 war die Nachfrage nach LEDs für die rasch wachsende Mobilfunkbranche für uns ein wesentlicher Umsatzträger.
- Der zweite echte Investitionszyklus, der bis zum heutigen Tag anhält, begann um 2007 und wurde anfänglich von der Nachfrage der Laptop-Industrie bestimmt, die anstelle der konventionellen Hintergrundbeleuchtung auf LEDs setzte.
- Mit Beginn dieses Umstellungsprozesses war es nur noch eine Frage der Zeit, bis sich Vergleichbares in anderen Bereichen der Flachbildschirmindustrie vollziehen würde. Und tatsächlich stieg 2009 die Nachfrage von Seiten der Hersteller von LCD-Fernsehern und Computerbildschirmen, was – wie Sie hier sehen können – zu einem außerordentlichen Umsatzzuwachs führte.
- Wir blicken nun dem dritten Investitionszyklus entgegen, dessen erste Anzeichen wir bereits erkennen können und der durch Investitionen zur Aufstockung der Kapazitäten für die allgemeine LED-Beleuchtung, wie zum Beispiel Straßenbeleuchtungen, kommerzielle, öffentliche, private und Bürobeleuchtungen, weiter in Schwung kommen wird.
- Wie Sie auf dieser Folie ablesen können, wurde zwischen dem ersten und zweiten Investitionszyklus eine ausgeprägte Talsohle durchschritten. Allerdings erwarten wir nicht, dass wir eine solche Nachfrageschwäche, wie in den Jahren 2002 bis 2007 abermals erleben werden. Denn zweifelsohne wird die starke Dynamik, mit der sich LED-Hintergrundbeleuchtungen entwickelt haben, den dritten Zyklus schneller herbeiführen.
- Innerhalb kürzester Zeit haben wir uns zu einem Schlüsselanbieter auf einem Markt entwickelt, der zwei große und nachhaltige Endanwendermärkte bedient,

nämlich die Unterhaltungselektronik und in Kürze auch die öffentliche Versorgung.

- Die nächste Folie beleuchtet aus drei verschiedenen Perspektiven, woher unsere Umsatzerlöse stammen: eine Gegenüberstellung von Anlagen und Ersatzteilen, eine Aufgliederung der Erlöse nach Endanwendungen und eine Aufschlüsselung nach Regionen.

## **Folie 12 – Umsatzaufteilung [PH]**

- Anhand dieser Folie können Sie sehen, dass die Zusammensetzung unserer Umsätze im Vergleich zum Vorjahr größtenteils unverändert geblieben ist.
- 94 % der Umsätze entfallen auf Anlagenverkäufe, die übrigen 6 % auf Ersatzteile und Kundendienst.
- Ein Großteil der von uns 2010 verkauften Systeme, nämlich 93 %, dient der Herstellung von LEDs.
- Zwar werden mit der Mehrheit dieser Anlagen LEDs für Hintergrundbeleuchtungen von LCD-Fernsehern hergestellt, doch dient eine zunehmende Zahl zur Fertigung von LEDs für die sich allmählich durchsetzenden LED-Beleuchtungsprodukte.
- Zwar ist es schwierig, hier präzise Angaben zu machen, doch sind wir der Auffassung, dass ungefähr ein Drittel der 2010 von uns gelieferten Anlagen zur Herstellung von LEDs für den Bereich Allgemeinbeleuchtung verwendet wird.
- Geografisch gesehen wurden 91 % unserer Umsätze durch Verkäufe nach Asien erzielt, was einer Zunahme von acht Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Die verbleibenden 9 % teilen sich fast je zur Hälfte auf Europa und die USA auf.
- Von den 91 %, die nach Asien gingen, lieferten wir ungefähr 90 % an drei regionale Märkte bzw. Kanäle:
- Nummer Eins und der gleichzeitig größte Markt war Taiwan, der Zweitgrößte war China und an dritter Stelle rangieren taiwanesischen Kunden, die einen Einsatz ihrer Anlagen in China planen.

- Korea habe ich nicht erwähnt, weil die dortigen Kunden 2009 zwar stark investierten, ihre Anlagen 2010 aber zunächst installierten und in die Produktion überführten.
- Die regionale Verteilung der Umsatzerlöse wird sich 2011 allerdings ändern, da wir davon ausgehen, in diesem Jahr erheblich höhere Umsätze in China zu verzeichnen und weitere Umsätze durch Investitionen aus Taiwan und Korea vielleicht erst später im Jahr zu erwarten sein werden.
- Doch wird China 2011 ohne Zweifel unser größter Markt werden, weshalb wir – wie ich bereits erläutert habe – unsere Infrastruktur in China ausgebaut haben.
- Bevor ich hinsichtlich der Endmärkte und deren Einfluss auf unser heutiges Geschäft, nämlich die LED-Märkte, weiter ins Detail gehe, möchte ich kurz darauf eingehen, zu welchen anderen Zwecken unsere Kunden unsere Anlagen neben der LED-Herstellung nutzen.

## **Folie 13 – Eine Technologie – viele Anwendungen [PH]**

- Auf dieser Folie möchte ich Ihnen zeigen, was unsere Kunden mit unserer Technologie alles machen können. Denn es geht nicht nur um die Herstellung von LEDs.
- Die Kernkompetenz von AIXTRON ist die Entwicklung hochspezialisierter Depositionstechnologie für komplexe Materialstrukturen, welche die Grundlage für alle elektronischen und optoelektronischen Bauteile bilden.
- Unsere Systeme ermöglichen unseren Kunden die Produktion sowohl von Silizium- als auch Verbindungshalbleitern.
- Im Bereich Siliziumhalbleiter kaufen Kunden unsere Anlagen, weil sie damit Speicherchips oder Prozessoren herstellen wollen. Die heute bekannteste Technologie hierbei ist die Atomic Layer Deposition (ALD).
- Auf dem Gebiet der Verbindungshalbleiter bieten wir unseren Kunden eine große Bandbreite an Technologieplattformen, die Sie hier sehen können. Hiervon sind MOCVD-Anlagen nur eine von vielen Technologien aus unserem Angebot.

- Unsere Kunden verwenden diese von uns angebotenen Plattformen zur Nutzung einer Vielzahl hochkomplexer Depositionstechnologien, um schlussendlich Endanwendungen wie OLEDs, Laser, Solarzellen, Kohlenstoff-Nanostrukturen und vieles Andere herzustellen.
- Wenn man sagen kann, dass wir heute die „Früchte“ unserer Arbeit im Bereich LEDs „ernten“, so könnten wir diese anderen Technologien als unser „Saatgut“ für zukünftige "Ernten" bezeichnen.
- Da wir jedoch gegenwärtig unseren Hauptertrag im Bereich LED erzielen, möchte ich Ihnen noch etwas genauer erläutern, wo wir heute stehen und wie lange diese „Erntezeit“ noch dauern kann.

## **Folie 14 –Marktausblick für LED Hintergrundbeleuchtung [PH]**

- Diese beiden Diagramme zeigen Ihnen die Erwartungen, wie groß der Markt für LCD-Fernseher (links) und für Computerbildschirme (rechts) ist, wie stark er bis 2014 voraussichtlich wachsen wird und wie schnell sich LEDs in diesen Märkten durchsetzen werden.
- Der Markt für LCD-Fernseher soll Prognosen zufolge bis 2014 von 150 Millionen auf rund 370 Millionen Stück pro Jahr ansteigen; der Markt für Computerbildschirme wird im gleichen Zeitraum von ca. 190 Millionen auf etwa 280 Millionen wachsen.
- Obwohl dies an und für sich schon spektakulär genug ist, so ist doch die Schnelligkeit, mit der diese Märkte auf LED-Technologie umgestellt haben, in der Tat bemerkenswert.
- Bis Ende 2009 kamen nur in etwa 3 % der verkauften LCD-Fernseher LEDs zum Einsatz. Im vergangenen Jahr lag dieser Anteil bei nahezu 30 %, in diesem Jahr wird er auf ca. 55 bis 60 % steigen, im kommenden Jahr möglicherweise auf 80 % und noch ein Jahr später wahrscheinlich auf 100 %.
- Wie Sie auf der rechten Seite sehen können, ist der Anstieg im Bereich Computerbildschirme nicht minder beeindruckend.

- Und es ist eben diese Kombination aus rascher Umstellung des Marktes, spürbar zunehmenden Verbesserungen der LEDs in punkto Leistung und Zuverlässigkeit sowie schnell sinkenden Kosten der LEDs, die nach unserer Auffassung dazu führt, dass nun der dritte Investitionszyklus an Fahrt gewinnt: nämlich die LED-Beleuchtung.
- Endlich kann man wirklich sagen: LED-Beleuchtung kommt ...

## **Folie 15 – Prognosen für den LED Beleuchtungsmarkt [PH]**

- ...und der nächste große Schritt in der Entwicklung unseres Marktes – von der Nische hin zum Massenmarkt – wird der Einsatz der LED-Technologie im Bereich Allgemeinbeleuchtung sein.
- Auf den Diagrammen dieser Folie werden einige Prognosen vorgestellt, die Analysten und Forschungsinstitute zur Größe des anvisierten Marktes und zur wahrscheinlichen Steigerungsrate und regionalen Verteilung abgeben.
- Wir wissen zwar nicht, wie viele Anlagen zur Bedienung dieses Marktes benötigt werden, haben jedoch Einschätzungen zusammengetragen, in denen von insgesamt 6.000 bis 10.000 Anlagen die Rede ist.
- Diese Entwicklung wird durch die zunehmende Globalisierung und Urbanisierung sowie den damit einhergehenden Bedarf an energiesparenden Beleuchtungslösungen, insbesondere in Schwellenländern, verstärkt.
- In diesen Ländern können wir feststellen, wie die Einführung von LED-Beleuchtung einerseits von staatlicher Seite unterstützt und andererseits von der Öffentlichkeit aufgrund der Umwelt- und Kostenvorteile gut angenommen wird.
- Im Hinblick auf die Beleuchtung von Straßen und städtischen Gebäuden gibt es bereits staatliche „Top-Down“-Förderprogramme, die also „von oben nach unten“ fließen und global zur Initiierung von Energiesparprogrammen eingesetzt werden. Diese Programme dienen auch dem Ziel der Förderung der inländischen LED-Branchen.
- Im Bereich der kommerziellen Beleuchtung liegt unseren Beobachtungen zufolge der Schwerpunkt auf dem Äquivalent zur allgegenwärtigen 60 W-Glühbirne, welche die bei weitem am häufigsten verwendete Lichtleistung für Szenarien mit langer Nutzungsdauer z. B. in Hotels oder Geschäftsräumen darstellt. Dort spielt die

durch die Energieeffizienz erzielte Einsparung eine so erhebliche Rolle, dass sich die hohen Anschaffungskosten angesichts der höheren Rentabilität und der geringeren Betriebskosten schnell amortisieren.

- Die Durchschnittskosten, die ein Verbraucher in den USA für eine 60 W-äquivalente LED zahlt, belaufen sich auf rund 37 USD, können jedoch auf bis zu 18 USD sinken, zieht man die Subventionsrabatte der Versorgungsunternehmen ab. In Japan ist es nach Anrechnung der staatlichen japanischen Verbrauchersubvention möglich, ähnliche LED-Beleuchtungen für rund 25 USD zu erwerben.
- Wo wir gerade über staatliche Unterstützung für die Branche sprechen... Hier habe ich eine interessante Kalkulation, die ich unlängst gefunden habe. Wenn in Deutschland die Umrüstung auf LED-Beleuchtung in gleichem Maße subventioniert würde wie die Solarindustrie – nämlich mit 2,4 Milliarden Euro pro Jahr – könnte das Land seine CO<sub>2</sub>-Emissionen um 50 Megatonnen verringern. Dies wäre das 10-fache der Einsparungen, die voraussichtlich mit den Solarsubventionen erzielt werden.
- Ich persönlich möchte hier die Vermutung anstellen, dass die Akzeptanzschwelle dann erreicht sein wird, wenn der Preis in den Bereich zwischen 20 und 15 USD fällt.
- Doch wann wird es soweit sein?
- Das weiß auch ich nicht ... Doch wenn ich mir die weltweit unternommenen Anstrengungen und die – wohlgerneht guten - Namen der beteiligten alten und neuen Unternehmen ansehe, so denke ich, dass es sicher nicht mehr so lange dauern wird.
- Die Frage, die sich stellt, lautet vielleicht noch nicht einmal: „**Wie lange** dauert es, bis jemand **in der Lage sein wird**, sie zu diesem Preis anzubieten?“, sondern vielmehr: „**Wann** ist jemand **bereit**, zu diesem Preis zu verkaufen?“

## Folie 16 – Dynamik der LED Beleuchtung [PH]

- Zur Veranschaulichung unserer Aussagen über die wachsende Dynamik im Bereich LED-Beleuchtung haben wir auf dieser Folie drei maßgebliche Interessengruppen herausgestellt, die letztendlich über das Tempo der Umrüstung auf

LEDs im Bereich Allgemeinbeleuchtung entscheiden: der Staat (also die jeweiligen Regierungen), die Hersteller und die Endverbraucher.

- Jeder dieser Beteiligten hat bereits eine Reihe von Entscheidungen getroffen oder wird diese in Zukunft treffen müssen, um eine Weiterentwicklung dieses Marktes zu fördern.
- Wie Sie sehen können, haben wir unsere eigene „Ampelbewertung“ vorgenommen, wo wir im Rahmen dieser Entscheidungen stehen.
- Rot bedeutet, dass keine messbaren Fortschritte erzielt wurden.
- Gelb heißt, dass wir erste positive Schritte erkennen können, jedoch weitere Impulse erforderlich sind.
- Grün zeigt an, dass echte messbare Fortschritte erzielt worden sind und weiterhin anhalten.
- Im Rahmen dieser abstrakten Darstellung kann man ablesen, dass die Regierungen im Allgemeinen die fortschrittlichsten unter den drei Einfluss nehmenden Parteien sind, die wir hier herausgestellt haben.
- Wir alle stehen staatlichen Maßnahmen manchmal eher skeptisch gegenüber, doch in diesem Fall müssen wir zugeben, dass die Regierungen sowohl das Bewusstsein als auch die Bereitschaft demonstrieren, die Dinge voranzubringen ..... Doch sie könnten natürlich noch viel mehr tun.
- Ein Hindernis, bei dessen Überwindung sie uns helfen könnten, bleibt bestehen, nämlich der Mangel an international vereinbarten und durchsetzbaren Standards.
- Doch hiervon abgesehen versuchen einige Staaten, wie beispielsweise China, das die Einführung von LED-Beleuchtungstechnologie durch Subventionen und die Bereitstellung von Kapazitätsanreizen bereits stark unterstützt, eigene interne Standards festzulegen.
- Auf Ebene der Hersteller lässt sich indes nur ein einziges Anzeichen deutlich ausmachen: Die Hersteller tätigen Kapitalinvestitionen in der erforderlichen Höhe, um die Betriebskosten für Anwendungen im Bereich Allgemeinbeleuchtung auf ein wettbewerbsfähiges Niveau zu reduzieren.
- Und auch wenn es hart erscheinen mag, dass wir so viele Aktivitäten der Hersteller nur mit ‚gelb‘ bewerten, so bedeutet dies keineswegs eine Kritik wegen deren mangelnden Einsatzes. Weit gefehlt! Es spiegelt lediglich die Tatsache wider, dass noch mehr Impulse oder Fortschritte vonnöten sind, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

- Lassen Sie mich zu guter Letzt noch feststellen, dass die Endverbraucher zwar im Allgemeinen durchaus umweltbewusst sind und über LED-basierte Beleuchtungsprodukte, die heute in jedem Baumarkt erhältlich sind, immer besser Bescheid wissen. Es besteht jedoch trotzdem immer noch eine gewisse Skepsis hinsichtlich Produktkosten und -qualität sowie ein Unverständnis in Bezug auf die tatsächlichen Betriebskosten, was insgesamt die weitere Entwicklung der LED-Beleuchtung bremst.
- Doch die aktuelle schreckliche Natur- und Nuklearkatastrophe in Japan hat Staaten und Verbrauchern in aller Welt bewusst gemacht, wie dringlich das Thema Energiesparen ist.
- Auf lange Sicht kann sich dies auf die Zukunftsaussichten unseres Unternehmens nur positiv auswirken.

## **Folie 17 – Staatl. Förderung der LED Wertschöpfung in China [PH]**

- Kommen wir nun zu China, das bei weitem die größten Anstrengungen unternimmt und aus diesem Grund 2011 der wichtigste Markt für AIXTRON sein wird.
- Das zu erwartende chinesische BIP-Wachstum ist so groß, dass die chinesischen Behörden die Wichtigkeit erkannt haben, nachhaltige Energieerzeugungskonzepte mit effektiven Energiesparmaßnahmen zu verknüpfen.
- Diese staatliche Voraussicht und dieses Engagement haben dazu geführt, dass die Nachfrage der chinesischen Kunden, die von ihrer Regierung stark gefördert und subventioniert wurde, ausschlaggebend für unser hohes Wachstum 2010 war. Dies wird auch 2011 weiter der Fall sein.
- China bereitet sich darauf vor, bis 2015 der potenziell größte Endmarkt im Bereich LED-Allgemeinbeleuchtung zu werden, der auf ein Volumen von bis zu 500 Milliarden RMB (Renminbi), also umgerechnet etwa 80 Milliarden USD geschätzt wird.
- Damit sich eine nachhaltige inländische LED-Beleuchtungsindustrie entwickeln kann, hat die Zentralregierung eine Vielzahl von ‚Bottom-up‘- sowie ‚Top-Down‘-Fördermitteln bereitgestellt, die Katalysatorfunktion für die Entwicklung einer komplett chinesischen Produktions-Wertschöpfungskette haben sollen.



- Ziel dieses Programms ist es letzten Endes, in China 3 bis 5 große LED-Hersteller hervorzubringen, die im weltweiten LED-Wettbewerb bestehen können. Wenn dem Land dies gelingt, könnte es zu einer Weltmacht in punkto LED-Technologie werden.
- Die üppigen Fördermittel der chinesischen Regierung in einer Höhe von bis zu 1,5 Millionen USD pro Anlage wurden zunächst im Rahmen eines 2009 gestarteten Programms bereitgestellt und können noch heute beantragt werden. Über die kommenden 4 Jahre laufen sie jedoch allmählich aus.
- Diese ‚Bottom up‘-Zuschüsse, die bis zu 80 % der Anlagenkosten ausmachen können, haben eine große Rolle bei der enormen Nachfrage gespielt, die wir in jüngster Zeit aus China erlebt haben – dabei lag der Schwerpunkt auf der Nutzung unserer Anlagen zur Herstellung von LED-Beleuchtungsprodukten.
- Die langfristige Nachhaltigkeit der chinesischen Investitionen im Bereich LED-Produktionsanlagen wird angesichts der Zielsetzungen im 12. und aktuellen chinesischen Fünfjahresplan, dessen genaue Einzelheiten allmählich bekannt werden, weiter unterstrichen.
- Es ist bereits klar, dass die LED-Technologie ein wesentlicher Bestandteil dieses Fünfjahresplans sein wird, damit China seinen wachsenden Bedarf an hoch-effizienten Energiesparlösungen stillen und seine Bestrebungen, ein bedeutender globaler Akteur auf diesem Markt zu werden, verwirklichen kann.

## **Folie 18 – Neue Verbindungshalbleiter-Anlagen: IC 2-Plattform [PH]**

- Wenn wir nun all diese Marktentwicklungen überblicken, können wir meiner Meinung nach davon ausgehen, dass die Chancen für unsere Technologie nunmehr eine neue Dimension erreicht haben.
- Im Februar 2010 haben wir die neueste Generation der IC 2-Anlagenplattform herausgebracht, die die Nachfolgerin unserer überaus erfolgreichen IC-Plattform darstellt, die wir Ende 2005 vorgestellt hatten.
- Die IC 2-Plattform mit unserer neuesten Planeten- oder Showerhead-Depositionstechnologie fand bei unseren Kunden äußerst großen Anklang. Wir sind in der Tat hocherfreut, wie rasch der Markt diese Anlagen der neuesten Generation angenommen hat.

- Um Ihnen einen Anhaltspunkt zum Vergleich zu geben: Als wir 2005 die vorherige Anlagengeneration auf den Markt gebracht hatten, machte diese 12 Monate später einen Anteil von 60 % der eingehenden Aufträge aus.
- Im ersten Quartal diesen Jahres, 12 Monate nachdem wir die Anlagen der neuesten Generation – die G5 und die CRIUS II – vorgestellt hatten, machte deren Verkauf bereits 65 % der im ersten Quartal eingehenden Aufträge und 54 % der Umsatzerlöse dieses Quartals aus.
- Angesichts der Tatsache, dass die CRIUS II etwa 6 Monate später lieferbar war als die G5, ist dies eine noch raschere Marktakzeptanz als bei der letzten Einführung eines neuen Produktes.
- AIXTRON ist bereit, diese neuen Skaleneffekte vollumfänglich auszuschöpfen, und hervorragend aufgestellt, um sich in einem zunehmend attraktiven und umkämpften Markt gegenüber der Konkurrenz zu behaupten.

## **Folie 19 – Inhalt (Finanzen) [PH]**

- Sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie mich nun das Wort an unseren Finanzvorstand, Herrn Wolfgang Breme, übergeben, der Ihnen nun ausführlich unsere finanziellen Ergebnisse für das Jahr 2010 vorstellen wird.
- Ich werde mich noch einmal mit ein paar Abschlussbemerkungen an Sie wenden, wenn er seine Ausführungen beendet hat.

## **Folie 20 – Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung [WB]**

- Ich danke Dir, Paul, und wünsche Ihnen, meine Damen und Herren, einen guten Morgen.
- Bevor wir die einzelnen Finanzdaten näher beleuchten, erlauben Sie mir einige allgemeine Anmerkungen zum ausgezeichneten Ergebnis der Gruppe im Jahr 2010.
- 2010 konnten wir ein außergewöhnliches Wachstum bei der Nachfrage nach LED-Produktionsanlagen verzeichnen.

- Diese Entwicklung traf AIXTRON natürlich nicht unerwartet, doch erfolgte die Umrüstung auf LED-Hintergrundbeleuchtungen für LCD-Fernseher und andere Anwendungen schneller als erwartet.
- Der hohe Auftragseingang im Verlauf des Jahres mit Bestellungen über einen Wert von 200 Millionen Euro pro Quartal unterstrich einerseits unsere marktführende Stellung sowie unsere Technologieführerschaft und stellte zudem einen herausragenden Erfolg für das gesamte Team dar.
- Andererseits brachte er auch große Herausforderungen im Hinblick auf die Auftragsabwicklung mit sich.
- Wir konnten diese Herausforderungen erfolgreich meistern und sind stolz auf das, was wir erreicht haben.
- Doch wie haben wir das erreicht?
- Wir konnten mit einem guten Finanzpolster ins Jahr 2010 starten und waren damit für die Herausforderungen, die sich uns stellten, gut gerüstet.
- Wir konnten die gestiegene Nachfrage ohne größere Investitionen in unsere Produktionsstätten bewältigen. Es genügten Effizienzverbesserungen und die Konzentration auf unsere Kernkompetenz: die Forschung und Entwicklung.
- Mit den Finanzergebnissen für das Jahr 2010, die wir Ihnen heute vorlegen, konnten im globalen Vergleich zu ähnlichen Unternehmensgruppen Spitzenplätze belegen, was maßgeblich auf unsere umsichtige Finanzstrategie und die operative Flexibilität zurückzuführen ist.
- Werfen wir nun einen Blick auf die einzelnen Finanzdaten.
- Anstatt Ihnen jede einzelne Zahl im Detail zu präsentieren, möchte ich mich lieber auf einige wesentliche Werte konzentrieren, die meiner Meinung nach einen näheren Blick verdient haben.
- Ich möchte mit der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung beginnen.
- Die erste Zahl in unserer Gewinn- und Verlustrechnung auf der Folie hinter mir sind die Umsatzerlöse, die – wie Paul Hyland bereits angedeutet hat – um 159 % gestiegen sind.
- Neben der äußerst starken Nachfrage nach unseren Produktionsanlagen profitierten wir zudem von der Tatsache, dass der US-Dollar, gerechnet mit dem festgelegten Jahresmittelkurs, im vergangenen Jahr gegenüber dem Euro um ca. 5 % zulegen konnte – schließlich wird ein wesentlicher Bestandteil unserer Einnahmen in US-Dollar generiert.

- Dann möchte ich noch einige Worte zur Bruttomarge verlieren bzw. darüber, was sich hinter dieser Zahl verbirgt. Denn der Sprung von 44 % auf knapp 53 % sieht zwar gut aus, wird aber nicht den Bemühungen gerecht, die zum Erreichen dieses Ergebnisses erforderlich waren.
- Wir mussten unsere Kapazitäten aufstocken, um anstelle von weniger als 200 Anlagen im Vorjahr auf erheblich mehr als 400 Anlagen im Jahr 2010 zu kommen.
- Mit anderen Worten: Wir haben es geschafft, unsere Produktionsleistung mehr als zu verdoppeln!
- Unsere Zulieferer mussten im Verlauf des Jahres wiederholt ihre Kapazitäten erhöhen und ihre hervorragenden Reaktionen auf diese Herausforderungen bestätigt, dass wir mit unserer Outsourcing-Strategie auf dem richtigen Weg sind.
- All dies konnte mit recht geringen Zusatzinvestitionen erreicht werden.
- Die zweite Zahl in der Gewinn- und Verlustrechnung, die ich genauer beleuchten möchte, sind die Vertriebskosten, die sich nahezu verdoppelt haben.
- Dies ist im Wesentlichen einerseits auf höhere volumenabhängige Gewährleistungsaufwendungen sowie andererseits auf Verkaufsprovisionen an Dritte in bestimmten Regionen zurückzuführen, wo wir üblicherweise mit externer Unterstützung agieren.
- Gleichzeitig konnten jedoch die sonstigen Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz verringert werden, wodurch wir – erneut – einen Rückgang der gesamten Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz von 10 % im Jahr 2008 auf 8 % im Jahr 2009 und nun auf 6 % im Jahr 2010 verbuchen konnten.
- Die dritte Zahl in der Gewinn- und Verlustrechnung, auf die ich Sie aufmerksam machen möchte, sind unsere F&E-Kosten.
- Mit 46 Millionen Euro haben wir 2010 40 % mehr für Forschung und Entwicklung ausgegeben als im Vorjahr.
- Weil dies ein hoher Anstieg ist, möchte ich Ihnen einige Beispiele dafür geben, wie wir dieses Geld verwendet haben, und in diesem Zusammenhang erläutern, welche Pläne und Vorhaben wir im Bereich Forschung und Entwicklung in diesem Jahr und darüber hinaus haben.
- 2010 stellten wir im Vergleich zum Vorjahr 20 % mehr Forschungsmitarbeiter ein.
- Unsere F&E-Mitarbeiter machen nun ein Drittel aller Beschäftigten aus; im Bereich Forschung und Entwicklung sind damit viermal soviel Mitarbeiter beschäf-

tigt wie in unseren weltweiten Vertriebsteams, was eine Menge über den Stellenwert aussagt, den unsere Bemühungen auf diesem Gebiet haben.

- Zu den Projekten ist zu sagen, dass ein Großteil der Arbeiten unseres F&E-Teams im Zusammenhang und in Zusammenarbeit mit Hochschulen, Forschungszentren und Industriepartnern in aller Welt erledigt wird.
- Ich bin sicher, Sie werden mir alle zustimmen, wenn ich sage, dass Investitionen in Forschung und Entwicklung die Grundlage für unseren künftigen Erfolg sind. Ich kann mich nur dem anschließen, was Paul in seinem Brief an Sie im Geschäftsbericht geschrieben und auch in seiner Rede betont hat: Wer heute nicht investiert, kann morgen nicht mehr mit der Konkurrenz mithalten.
- Für das Jahr 2011 und darüber hinaus planen wir eine weitere Erhöhung unserer F&E-Aufwendungen, um unser Engagement auf diesem Gebiet zu unterstreichen, dank dem wir unsere Stellung als anerkannter Technologie- und Marktführer sichern.
- Zum Schluss werfen wir noch einen raschen Blick auf unser Jahresergebnis und insbesondere darauf, wie wir es verwenden möchten.
- 2010 erwirtschaftete AIXTRON ein Netto-Konzernergebnis in Höhe von 192,5 Millionen Euro, was einem Zuwachs von 330 % und einer Nettoumsatzrendite von 25 % entspricht.
- Im Vergleich mit den Vorjahren ist das ganz außerordentlich und unverhältnismäßig höher als der 160%ige Anstieg der Umsatzerlöse.
- Wie Sie wissen, sind wir im Einklang mit unserer Dividendenpolitik bemüht, etwa ein Drittel des Netto-Konzernergebnisses als Dividende an unsere Anteilseigner auszuschütten.
- Dies hat sich auch 2010 nicht geändert: Daher schlagen wir heute die Ausschüttung einer Dividende von rund EUR 61 Mio. oder 0,60 Euro pro Aktie vor.
- Im Vergleich zu der Vorjahresdividende von EUR 0,15 pro Aktie entspricht unser heutiger Vorschlag einer Vervierfachung der Dividende.
- Wenn Sie sich unseren heutigen Aktienkurs ansehen, so entspricht diese Zahl einer Dividendenrendite von über 2 % bei einer Ausschüttungsquote von 32%.
- Wird dieser Vorschlag angenommen, wäre 2010 das vierte Jahr in Folge mit einer derartigen Ausschüttungsquote.

- Aber wir werden auch einen Teil der Gewinne dazu verwenden müssen, um das in der Zukunft erwartete starke Wachstum finanzieren zu können – wir müssen in AIXTRON's Zukunft investieren.
- Deswegen schlagen wir – als zukunftsorientiertes Management – vor, etwa zwei Drittel des Nettogewinns im Unternehmen zu belassen.
- Gehen wir nun zur nächsten Folie über, die unsere Bilanz abbildet.

## **Folie 21 – Konzernbilanz [WB]**

- Sie können sehen, dass wir auf der Basis einer äußerst soliden Bilanzstruktur operieren.
- Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 73 % und ist damit im Vergleich zum Vorjahr erneut gestiegen.
- Drei Zahlen möchte ich ausführlicher erörtern: unsere Sachanlagen, Liquide Mittel und erhaltene Anzahlungen.
- Beginnen wir mit den Sachanlagen: Dieser Betrag hat sich aufgrund der Investitionen in unser neues F&E-Zentrum in Herzogenrath mehr als verdoppelt.
- Ein Großteil dieser Investitionen wurde bereits 2010 gezahlt und im Anlagevermögen aktiviert, auch wenn das Projekt erst nach Ablauf dieses Jahres abgeschlossen sein wird.
- Nach Fertigstellung der beiden ersten Bauabschnitte werden wir mehr als 40 Millionen Euro für den Bau und die Ausstattung dieses Projektes aufgewendet haben.
- Die zweite und dritte Zahl, die ich Ihnen nun erläutern möchte, sind unsere Gesamtliquidität sowie die erhaltenen Anzahlungen.
- Unser Bestand an liquiden Mitteln einschließlich kurzfristiger Finanzanlagen von nahezu 385 Millionen Euro enthält noch immer Teile der Erlöse aus der im Oktober 2009 durchgeführten Kapitalerhöhung und ist 28 % höher als Ende 2009.
- Dieser Zuwachs ist in erster Linie auf zwei Faktoren zurückzuführen: erstens – auf unseren Nettogewinn in Höhe von 192,5 Millionen Euro.
- Zweitens – auf die erhaltenen Anzahlungen. Diese haben sich im Vergleich zum Vorjahr um nahezu 30 Millionen Euro erhöht.

- Angesichts der für unsere Branche typischen Nachfrageschwankungen ist die Sicherung einer angemessenen Liquidität umsichtig und vernünftig.
- Ich muss nicht eigens erwähnen, dass AIXTRON zum momentanen Zeitpunkt finanziell gut aufgestellt ist und sich in der glücklichen Lage befindet, allen Betriebs- und Investmentanforderungen aus eigenen Mitteln nachkommen zu können. Das Unternehmen unterliegt auch weiterhin keinerlei Einschränkungen für die Nutzung von Barbeständen und hat uneingeschränkt Zugang zu den Kapitalmärkten.
- Die Kapitalflussrechnung auf der folgenden Folie enthält somit keinerlei Überraschungen für Sie, daher werfen wir nur einen kurzen Blick darauf.

## **Folie 22 – Konzern-Kapitalflussrechnung [WB]**

- Erwartungsgemäß ist ein Großteil der Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von knapp 148 Millionen Euro im Wesentlichen auf unser deutlich höheres Nettoergebnis zurückzuführen.
- Die Differenz zwischen Nettoergebnis und operativem Cashflow erklärt sich wie in den Vorjahren größtenteils aus dem höheren Umlaufvermögen, das sich aus unserem stark gewachsenen Geschäft ergibt.
- Rund zwei Drittel der Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit entfallen auf Investitionen in Geldmarktanlagen. Diese finden Sie wieder in der detaillierten Bilanz unter dem Posten „andere finanzielle Vermögenswerte“.
- Der Rest sind Investitionen, die in erster Linie für das neue Forschungs- und Entwicklungszentrum in Herzogenrath getätigt wurden, von dem Sie bereits gehört haben.
- Unsere Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit betragen 2010 etwa 12 Millionen Euro und werden dieses Jahr deutlich höher ausfallen, da hierin die Dividendenausschüttung von über 60 Millionen Euro enthalten sein wird, falls Sie, unsere Anteilseigner, unseren Vorschlag annehmen.
- Auf der nächsten Folie werde ich Ihnen das Ergebnis der Obergesellschaft der AIXTRON Gruppe näher erläutern.

## Folie 23 – Kennzahlen AIXTRON SE (HGB) [WB]

- Meine Damen und Herren, auch nach der Umwandlung von AIXTRON in eine europäische Gesellschaft (SE) legen wir weiterhin den Einzelabschluss der Obergesellschaft nach HGB vor.
- Die AIXTRON SE ist wie in den vergangenen Jahren die größte Gesellschaft der Gruppe.
- Ein Großteil des Geschäfts des Konzerns fließt über die Muttergesellschaft der Gruppe und wir haben nicht die Absicht, unsere Abläufe in diesem Punkt zu ändern.
- 2010 beliefen sich die Umsatzerlöse von AIXTRON insgesamt auf 776,7 Millionen Euro, im Vergleich zu 285,86 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2009, was einem Zuwachs von 172% entspricht.
- 2010 erzielte die AIXTRON SE ein Nettoergebnis in Höhe von 195,1 Millionen Euro, was einem 375%igen Anstieg im Vergleich zu 2009 entspricht, in dem sich dieser Betrag auf 41,2 Millionen Euro belief.
- Berücksichtigt man Gewinnrücklagen in Höhe von 27,4 Millionen Euro (2009: 21,922 Millionen Euro) und die Einstellung in die Gewinnrücklagen von – 97,5 Millionen Euro (2009: –20,61 Millionen Euro), so beläuft sich das Nettoergebnis für das Geschäftsjahr 2010 auf 124,9 Millionen Euro im Vergleich zu 42,5 Millionen Euro im Vorjahr.
- Hiervon ausgehend unterbreiten der Aufsichtsrat und der Vorstand Ihnen wie gesagt heute den Vorschlag, eine Dividende in Höhe von 60,7 Millionen Euro bzw. 0,60 Euro pro Aktie im Vergleich zur Vorjahresdividende in Höhe von 15,1 Millionen Euro bzw. 0,15 Euro pro Aktie auszuschütten.
- Lassen Sie mich nun einige Minuten auf die Geschäftsentwicklung in den letzten acht Quartalen verwenden.



## Folie 24 – Geschäftsentwicklung 24 Monate [WB]

- Diese Folie zeigt Ihnen über die letzten acht Quartale die Entwicklung des Anlagen-Auftragseingangs und -Auftragsbestands 2010, der nach unserem budgetierten Wechselkurs von USD 1,50/ EUR bewertet wurde, sowie die Gesamtumsatzerlöse.
- Sie können den enormen Anstieg der Aufträge von 31,2 Millionen Euro im ersten Quartal 2009 bis auf 204 Millionen Euro im vierten Quartal 2010 ablesen.
- Im obersten Diagramm sehen Sie, dass sich der Auftragseingang im vierten Quartal im Vergleich zu vorherigen Quartalen auf hohem Niveau gehalten hat und 2 % über dem Vorquartal liegt. Wir konnten nun bereits 5 Quartale in Folge über Auftragseingänge auf jeweiliger Rekordhöhe berichten.
- Und was noch ermutigender ist: Wir konnten einen zunehmenden Anteil an Aufträgen für LED-Beleuchtungsanwendungen – anstelle von LED-Hintergrundbeleuchtungen – verzeichnen.
- Die LED-Beleuchtung kommt, meine Damen und Herren! Noch ist dieses Marktsegment im Entstehen begriffen und muss sich erst voll entfalten, doch sie wird kommen – langsam, aber sicher.
- Parallel zu unserem Auftragseingang und angesichts einer relativ stabilen Lieferzeit von etwa 4 bis 6 Monaten ist auch unser Auftragsbestand gestiegen.
- Bei einem Wechselkurs von USD 1,50/ Euro konnten wir Ende 2010 einen festen Auftragsbestand von 275 Millionen Euro verzeichnen, was einem 35%igen Anstieg gegenüber dem Jahresende 2009 entspricht.
- Mit „fest“ meine ich, dass unsere äußerst strengen Voraussetzungen für die Anerkennung eines Auftrags weiterhin gültig sind: Wir buchen Aufträge nur dann, wenn wir eine verbindliche Bestellung erhalten, alle für die Lieferung notwendigen Unterlagen, eine finanzielle Vereinbarung über beispielsweise eine Anzahlung oder ein Akkreditiv abgeschlossen und mit unseren Kunden einen Liefertermin für jede einzelne Anlage abgestimmt haben.
- Selbst wenn alle zuvor genannten Bedingungen erfüllt sind, so behält sich der Vorstand die Entscheidung vor, ob – je nach Einschätzung der externen Lieferrisiken – das gesamte Auftragsvolumen als solches anerkannt wird. Dies spiegelt unsere übliche umsichtige Geschäftspraxis wieder.

- Wie immer bewerten wir unseren Auftragsbestand zum Jahresende entsprechend dem im neuen Jahr budgetierten Wechselkurs in Höhe von USD 1,35/EUR neu, woraus sich zur Eröffnung des Jahres 2011 ein Auftragsbestand in Höhe von 302,3 Millionen Euro ergibt. Dies ist eine solide Basis für die positive Entwicklung, die AIXTRON für dieses Jahr in Aussicht stellt.
- Die Umsatzerlöse verzeichneten im Zuge der starken Nachfrage in den vergangenen sieben Quartalen einen Anstieg, der unserer Auffassung nach eine bemerkenswerte operative Leistung darstellt.
- Lassen Sie mich nun zur nächsten Folie überleiten.
- Da unsere Zahlen für das erste Quartal bereits veröffentlicht worden sind, lassen Sie mich Ihnen auch einen kurzen Überblick über die jüngsten Entwicklungen geben.

## **Folie 25 – Geschäftsentwicklung 24 Monate Q1/2011 [WB]**

- Wie Sie sehen, konnten wir auch im ersten Quartal 2011 über eine sehr starke Entwicklung berichten.
- Unsere Auftragseingänge waren erneut auf sehr hohem Niveau....
- ...der Auftragsbestand stieg erneut....
- ...und die Umsatzerlöse des ersten Quartals waren zum dritten Mal in Folge auf einem Niveau von über EUR 200 Mio.

## **Folie 26 – Q1/2011 Konzernkennzahlen [WB]**

- Fahren wir nun fort mit dem Vergleich zwischen dem ersten Quartal dieses Jahres und dem ersten Quartal 2010.
- Bedingt durch die anhaltend hohe Nachfrage nach LED-Depositionsanlagen stiegen unsere Umsatzerlöse im ersten Quartal 2011 um 33 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 205,4 Millionen Euro.
- Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum profitierten wir auch von einem kleinen Währungseffekt, wobei der von uns für das erste Quartal 2011 verwendete mittlere

USD/EUR-Wechselkurs bei 1,36, also rund 3 % höher als im gleichen Zeitraum 2010 lag, in dem er sich auf 1,40 USD/EUR belief.

- Im Zuge der positiven Umsatzentwicklung stieg unser Bruttoergebnis im ersten Quartal verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 34 % auf 104,2 Millionen Euro. Dies führte zu einer Bruttomarge von 51 %, die damit einen Prozentpunkt über dem Wert des Vorjahreszeitraums liegt.
- Unser Betriebsergebnis stieg auf 74,9 Millionen Euro und liegt damit 28,5 Millionen bzw. 61 % über dem Wert des Vorjahreszeitraums.
- Dies entspricht einer EBIT-Marge von 36 % im ersten Quartal 2011, liegt also 6 Prozentpunkte über der des ersten Quartals 2010.
- Dementsprechend stieg unser Nettoergebnis um 64 % auf 52,3 Millionen Euro; ähnlich stark stieg unser Ergebnis je Aktie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, nämlich von 0,32 Euro im ersten Quartal 2010 auf 0,52 Euro im ersten Quartal 2011.
- Auch der Anlagen-Auftragseingang verzeichnet im ersten Quartal 2011 im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres eine Steigerung, und zwar um 25 % auf 210,3 Millionen Euro. Wie gesagt, dies ist mithin das dritte Quartal in Folge, in dem wir einen Auftragseingang in einer Höhe von über 200 Millionen Euro und das achte Quartal in Folge, in dem wir einen Anstieg beim Auftragseingang verzeichnen können.
- Im Einklang mit unserer Unternehmenspolitik, wird der in US-Dollar ausgewiesene Teil unseres Auftragseingangs genau wie der Auftragsbestand, entsprechend dem für 2011 festgelegten Budgetwechselkurs von 1,35 USD/EUR umgerechnet.
- Angesichts der anhaltenden Volatilität der Wirtschaft und des Marktes, die sowohl auf jüngste Naturkatastrophen als auch auf politische Unwägbarkeiten zurückzuführen ist, freuen wir uns in der Tat sehr über die weiterhin hohe Nachfrage.
- Der kontinuierliche Zulauf an Aufträgen in den vergangenen Quartalen schlägt sich in unserem äußerst soliden Auftragsbestand nieder, der per 31. März 2011 im Vergleich zu dem des ersten Quartals des Vorjahres um 40 % auf 321,1 Millionen Euro gestiegen ist.
- Der Zahlungsmittelzufluss (Free Cash Flow) sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 67,8 Millionen Euro im ersten Quartal 2010 um 83 % auf 11,7 Millionen Euro im ersten Quartal 2011.

- Ein Teil dieses Rückgangs ist de facto einem positiven Trend zuzuschreiben, nämlich dem, dass größere Firmenkunden auf den Markt kommen, diese jedoch nur bereit sind, wesentlich kleinere Anzahlungen zu leisten, als unsere Kunden in der Vergangenheit.
- Ein weiterer Teil dieser Verringerung spiegelt auch den wachsenden Anteil an Kunden wider, die ihre Finanzkraft glaubwürdiger belegen können und daher in der Lage sind, auch kleinere Anzahlungen auszuhandeln und zu leisten.
- Ausdruck dieser Stärke ist der Anstieg unserer liquiden Mittel einschließlich kurzfristiger Finanzanlagen zum 31. März 2011 auf 394,8 Millionen Euro gegenüber 384,7 Millionen Euro am 31. Dezember 2010, und dies, obwohl wir bereits einen Großteil der Investitionen in unser neues Forschungs- und Entwicklungszentrum, nämlich 39,5 Millionen Euro 2010 im Voraus bezahlt haben.

## **Folie 27 – Inhalt [WB]**

- Meine Damen und Herren, hiermit schließe ich meine Ausführungen zu den Finanzdaten von AIXTRON ab und möchte nun das Wort wieder an Paul Hyland zurückgeben, der einige abschließende Bemerkungen machen wird.
- Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

## **Folie 28 – Prognose für das Geschäftsjahr 2011 [PH]**

- Vielen Dank, Wolfgang.
- Nun, da Sie gehört haben, wie es AIXTRON im vergangenen Jahr ergangen ist, lassen Sie mich noch ein paar Minuten über die Zukunft sprechen, insbesondere über unsere Erwartungen für dieses Jahr.
- Das hellblaue Tortenstück hier oben rechts in unserem Prognosemodell 2011 zeigt Ihnen die im ersten Quartal 2011 tatsächlich erzielten Umsatzerlöse an, die sich auf 205 Millionen Euro belaufen.
- An dem roten Tortenstück rechts unten können Sie ablesen, dass unser Anlagen-Auftragsbestand über 320 Millionen Euro beträgt.

- Da Wolfgang bereits unsere strengen internen Kriterien zur Anerkennung von Aufträgen erwähnt hat, werde ich diese hier nicht wiederholen, doch stellt der Auftragsbestand von EUR 321 Mio. aufgrund unseres umsichtigen Ansatzes eine äußerst zuverlässige solide Grundlage für das verbleibende Jahr 2011 dar.
- Im grünen Tortenstück links unten sehen Sie, dass wir für die verbleibenden drei Quartale 2011 von weiteren Erlösen in Höhe von rund 30 Millionen Euro aus dem Verkauf von Ersatzteilen und Kundendienst ausgehen.
- Zum Schluss zeigt das dunkelblaue Tortenstück hier Ihnen an, dass wir bis zum dritten Quartal dieses Jahres mit einem in 2011 lieferbaren Anlagen-Auftragseingang von etwa 244 bis 344 Millionen Euro rechnen, um 2011 unsere prognostizierte Umsatzspanne von 800 bis 900 Millionen Euro erreichen zu können.
- Mit diesen Umsatzerlösen sollte es uns 2011 gelingen, eine EBIT-Marge von rund 35 % zu erwirtschaften.
- Ich bin daher äußerst optimistisch, dass ich Ihnen nächstes Jahr, wenn ich wieder hier vor Ihnen stehe, erneut Rekordzahlen für AIXTRON präsentieren kann.

## **Folie 29 – Immer einen Schritt voraus [PH]**

- Bevor ich meine Ausführungen abschließe, lassen Sie mich noch einmal zusammenfassen, wo wir heute stehen.
- Wir haben – von 2007 bis 2009 – nicht nur die schlimmste Weltwirtschaftskrise überstanden, die ich in meinem ganzen Berufsleben erlebt habe, sondern sind aus ihr sogar noch stärker, flexibler und rentabler hervorgegangen.
- Im Hinblick auf 2010 können wir mit berechtigtem Stolz vermelden, dass es das erfolgreichste Jahr unserer Unternehmensgeschichte war.
- Die rasch zunehmende Umrüstung auf LEDs in Fernsehgeräten, die ersten Anzeichen für einen Trend hin zur LED-Allgemeinbeleuchtung und die erheblichen Investitionen aus Ländern wie China – all dies zusammengenommen bietet uns ein enormes Chancenpotenzial.
- Sie brauchen noch ein klein wenig Geduld, doch dann – das kann ich Ihnen versichern – wird die LED-Beleuchtung kommen!

- Ich bin davon überzeugt, dass wir unsere Geschäftsstruktur gut an die Wandlung unseres Endmarktes angepasst haben. Es ist dies die Entwicklung aus der kleinen technologischen Nische hin zu einem viel größeren Markt, der zwei volumenstarke Marktsegmente bedient, nämlich die Unterhaltungselektronik und die öffentliche Versorgung
  - So haben wir nicht nur die unmittelbaren operativen Herausforderungen erfolgreich gemeistert, die 2010 an uns gestellt wurden, sondern auch weit reichende Entscheidungen für die kommenden Jahre getroffen und beträchtliche Investitionen in unsere F&E-Aktivitäten getätigt.
- 
- Lassen Sie mich abschließend einige Dankesworte sprechen.
  - Der überwältigende Erfolg des vergangenen Jahres wäre ohne das ungeheure Engagement und den enormen Einsatz des gesamten AIXTRON Teams nicht möglich gewesen.
  - Im Namen des Vorstands möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre hervorragende Arbeit danken
  - – und ich möchte diese bitten, auch ihren Familien unseren Dank für deren außerordentliche Geduld und Nachsicht auszurichten. Wir verlangen sehr, sehr viel von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ich weiß, dass sie das, was sie tun, ohne die Unterstützung ihrer Familien nicht leisten könnten.
  - Ich möchte mich auch bei allen Aufsichtsratsmitgliedern bedanken, deren Beratung und Unterstützung für uns im Vorstand wieder von unschätzbbarer Bedeutung gewesen ist.
  - In diesem Zusammenhang möchte ich insbesondere Herrn Simmroß meinen Dank aussprechen, der beschlossen hat, dieses Jahr aus dem Aufsichtsrat auszuscheiden.
  - Es war Herr Simmroß, der mit mir vor fast 10 Jahren in seiner damaligen Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender das Vorstellungsgespräch für das Amt führte, das ich heute bekleide. Er hat mich persönlich, den Vorstand und das Unternehmen seither stets ermutigt und immer tatkräftig unterstützt.

- Ich bin der Meinung, wir alle sind ihm für sein langjähriges erfolgreiches Wirken für das Unternehmen AIXTRON und dessen Aktionäre zu großem Dank verpflichtet, und wir wünschen ihm alle viel Glück und Erfolg für die Zukunft.
- Zu guter Letzt, meine Damen und Herren, möchte ich Ihnen, unseren Anteilseignern, für Ihre loyale Unterstützung danken und Ihnen im Namen des AIXTRON Vorstands versichern, dass wir uns weiterhin persönlich für Ihre AIXTRON SE einsetzen.
- Herzlichen Dank.