

AIXTRON SE

Ordentliche Hauptversammlung 2014

Eurogress Aachen

14. Mai 2014

Redebeitrag zu Tagesordnungspunkt 1

Martin Goetzeler

Vorstandsvorsitzender

Wolfgang Breme

Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON SE

Investor Relations

Mai 2014

[Folie Redebeiträge zu TOP 1]

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

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2014 der AIXTRON SE.

Nach rund einem Jahr in Aachen freue ich mich festzustellen, dass ich Wurzeln geschlagen und mich mit Aachener Besonderheiten vertraut gemacht habe. So bin ich auf den Spuren Karls des Großen gewandelt, habe den CHIO erlebt und Aachener Spezialitäten genossen. Als ich das letzte Mal in diesem Saal war, habe ich wie Sie im Publikum gesessen und der frisch geschlagene Ritter Christian Lindner stand hier auf der Bühne. Alles Erfahrungen, die von der Vielfalt dieser Region zeugen. Ich freue mich darauf, weitere Entdeckungen zu machen.

Doch nun zu AIXTRON.

[Folie Intro]

Ich durfte Ihnen vor rund einem Jahr - als damals recht neuer Vorstandsvorsitzender von AIXTRON - mein gemeinsam mit dem Managementteam erarbeitetes Fünf-Punkte-Programm vorstellen.

Heute kann ich berichten, dass wir unsere Hausaufgaben der Phase 1 in den vergangenen zwölf Monaten abgearbeitet haben und uns nun an die nächste Phase der Umsetzung des Programms machen.

Konkret heißt das: Wir haben 2013 unsere Pläne zum Personalabbau umgesetzt, haben die Kostenposition deutlich verbessert und haben – und dieser Aspekt ist mir besonders wichtig – in einem Strategieprozess Zukunftsbereiche definiert, in die AIXTRON investiert. Diesem Prozess folgte auch die im Oktober 2013 durchgeführte Kapitalerhöhung, so dass wir nun unabhängig von aktuellen Marktentwicklungen in die definierten Zukunftstechnologien investieren können.

Ohne an dieser Stelle schon ins Detail zu gehen, noch ein paar Schlagworte: Wir haben den Kontakt zu unseren Kunden auf allen Ebenen inklusive des Vorstands verstärkt und damit unsere Kundenbeziehungen verbessern können. Weitere Beispiele sind der neu definierte Produktentwicklungsprozess mit Quality Gates den wir heute konsequent einsetzen, sowie unsere deutlich ausgeweiteten Kommunikationsaktivitäten.

Für die kommenden 12 Monate steht nun – ich werde darauf später detaillierter eingehen – Phase zwei an: Wir haben uns vorgenommen unsere neue MOCVD Anlagengeneration auf den Markt zu bringen, mit Hilfe unseres Supply Chain Projekts u.a. unsere Durchlaufzeiten zu verringern sowie die Führungskultur im Unternehmen anhand gezielter Programme zu stärken.

Insofern kann ich heute ein „Ja, aber...“ berichten: Ja, wir haben im vergangenen Jahr viel voran gebracht. Aber wir müssen, und das möchte ich ausdrücklich betonen, unsere Anstrengungen in allen Bereichen des 5-Punkte-Programms weiter fortsetzen. Es bleibt unser Ziel mit profitablen Produkten auf dem Markt zu sein, die unseren Kunden ermöglichen, in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich zu sein. Denn nur so werden auch wir wieder nachhaltig profitabel.

Lassen Sie mich an dieser Stelle eine aktuelle Einordnung zur Marktsituation geben. Für uns ist entscheidend, wie stark und wie schnell sich die LED-Technologie in der allgemeinen Beleuchtung durchsetzt. Denn je höher die Nachfrage nach diesen LEDs ist, umso höher wird die Nachfrage nach der entsprechenden Produktionskapazität und damit schlussendlich auch für unsere MOCVD-Anlagen sein. Wann und in welchem Ausmaß die wachsende LED Nachfrage auch in einer steigenden Nachfrage nach unseren Anlagen münden wird, steht aber noch nicht abschließend fest.

Der Trend einer wachsenden LED-Nachfrage ist intakt. Führende Marktforschungsinstitute rechnen in den kommenden Jahren mit einer Vervielfachung der Nachfrage nach LEDs. McKinsey zum Beispiel geht davon aus, dass nahezu die Hälfte der Ausgaben für Beleuchtung bis 2016 auf LED-Beleuchtung entfallen wird. Nach Angaben des Marktforschungsunternehmens IHS soll der Weltmarkt der LEDs für die allgemeine Beleuchtung von 495 Millionen gelieferten Einheiten in 2013 auf 3,6 Milliarden gelieferte Einheiten in 2020 wachsen.

Diese Prognose erscheint durchaus realistisch, wenn man sieht, wie zügig die Verwendung von LEDs in der allgemeinen Beleuchtung voranschreitet. Nahezu alle neu entwickelten Leuchten basieren heute bereits auf der LED-Technologie – hiervon konnte ich mich persönlich auf der Branchenmesse Light+Building überzeugen. Gleichzeitig sinken die Kosten für LED-Produkte kontinuierlich und die Kapazitätsauslastung führender LED-Hersteller ist sehr hoch.

Die Voraussetzungen dafür, dass der Markt anzieht, und die entsprechenden Chancen für das LED-Anlagengeschäft werden also besser - das ist erfreulich.

Bevor Herr Breme nun gleich im Detail darauf eingeht, lassen Sie mich doch drei Meilensteine, unsere Finanzkennzahlen betreffend, herausgreifen, die für die Aufstellung Ihres Unternehmens, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, von hoher Bedeutung sind:

1. Wir konnten im Geschäftsjahr 2013 den Free Cashflow und die liquiden Mittel stabil halten
2. Wir konnten nach konsequenter Restrukturierung die Betriebskosten wie angepeilt auf circa 100 Mio. EUR senken.
3. Wir haben unsere Kapitalerhöhung im Oktober erfolgreich durchgeführt.

Mit diesen Worten gebe ich weiter an Herrn Breme, der Ihnen Bericht erstatten wird über die im Oktober durchgeführte Kapitalerhöhung, die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2013 als auch die des ersten Quartals 2014.

Herr Breme?

[Folie Kapitalerhöhung]

Danke Herr Goetzeler.

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre, auch ich möchte Sie nach dem schwierigen Geschäftsjahr 2013 noch einmal herzlich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung willkommen heißen.

Bevor wir einen genaueren Blick auf die Geschäftsergebnisse werfen, lassen Sie mich Ihnen aber zunächst einige Erläuterungen zu der im Oktober 2013 von uns durchgeführten Kapitalerhöhung geben.

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19. Mai 2011 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 18. Mai 2016 einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um bis zu insgesamt EUR 40.471.946,00 (Genehmigtes Kapital 2011) gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautender Stückaktien zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Unter bestimmten Bedingungen kann das Bezugsrecht der Aktionäre jedoch auch ausgeschlossen werden.

Der Vorstand der AIXTRON SE hat am 23./24. Oktober 2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, unter teilweiser Ausnutzung dieser Ermächtigung gemäß § 4 Ziffer 2.1 der Satzung das Grundkapital der Gesellschaft um EUR 10.223.133,00 auf EUR 112.454.470,00 durch Ausgabe von 10.223.133 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 je Stückaktie gegen Bareinlage zu erhöhen.

Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre wurde hierbei gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgeschlossen. Hinsichtlich der Anzahl der neu ausgegebenen Aktien wurde eine Kapitalgrenze von maximal 10% des Grundkapitals eingehalten.

Durch den Ausschluss des Bezugsrechts konnte die Transaktion schnell und effizient umgesetzt werden. So konnten wir zusätzliche Investoren gewinnen und den Zeit- und Kostenaufwand einer Bezugsrechtsemission, die zudem noch mit größeren Kursabschlägen und Unsicherheiten verbunden gewesen wäre, vermeiden.

Vorstand und Aufsichtsrat hatten dem Platzierungspreis von EUR 9,90, der in einem beschleunigten Platzierungsverfahren ermittelt wurde zugestimmt, da der volumengewichtete Durchschnittskurs am Tag und bis zum Abschluss der Platzierung bei EUR 10,004 lag. Der Platzierungspreis bot somit nur einen Abschlag von diesem Durchschnittskurs in Höhe von 1,04%. Dieser hat also den Börsenpreis, wie in der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vorgesehen, nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschritten.

Ich möchte darauf hinweisen, dass die Altaktionäre der Gesellschaft grundsätzlich die Möglichkeit hatten, ihre Beteiligungsquote durch Erwerb der erforderlichen Aktien zu annähernd gleichen Bedingungen über die Börse aufrecht zu erhalten.

Vermögens- und Stimmrechtsinteressen der Altaktionäre blieben daher bei dem Ausschluss des Bezugsrechts angemessen gewahrt.

Die neu ausgegebenen Stückaktien der Gesellschaft, die ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtigt sind, wurden von den Joint Lead Managern und Joint Bookrunnern der Transaktion, Deutsche Bank Aktiengesellschaft und BNP Paribas, in einem beschleunigten Platzierungsverfahren (Accelerated Bookbuilding) zu einem Preis von EUR 9,90 pro Stückaktie bei institutionellen Investoren platziert. Die Platzierung erfolgte in Europa, Großbritannien, den USA sowie in Asien, wobei aus Großbritannien und Deutschland die größte Nachfrage verzeichnet wurde.

Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 24. Oktober 2013.

Im Rahmen der Kapitalerhöhung erzielte die Gesellschaft einen Bruttoemissionserlös von über EUR 101 Mio., wodurch die Bilanz und Liquidität gestärkt, und die finanzielle Flexibilität der Gesellschaft erhöht wurden. Zudem wird hierdurch voraussichtlich auch die Verhandlungsposition insbesondere bei größeren Kunden verbessert. Der Erlös dient im Wesentlichen der Stärkung der Technologieführerschaft der Gesellschaft und es soll mit ihm in strategische Wachstumsfelder, insbesondere in Technologien zur Herstellung von Hochleistungselektronik, organischen LEDs und Anwendungen in der Siliziumhalbleiterindustrie investiert werden.

Zur Wahrung der finanziellen Flexibilität der Gesellschaft, bitten wir Sie wie unter TOP 6 der heutigen Hauptversammlung beschrieben, um Ihre Unterstützung bei der Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2014. Wie berichtet, haben wir das Genehmigte Kapital 2011 teilweise ausgenutzt. Wie Sie wissen, liegt es im Interesse der Gesellschaft, dass sie über eine möglichst umfassende Flexibilität zum schnellen Handeln am Kapitalmarkt verfügt. Darum soll das Genehmigte Kapital 2011 aufgehoben, und ein neues Genehmigtes Kapital 2014 beschlossen werden.

Warum eine solide Kapitalbasis für AIXTRON von so großer Bedeutung ist, werden Sie sehen, wenn wir uns nun den Finanzzahlen für das Geschäftsjahr 2013 und das 1. Quartal 2014 zuwenden.

[12 Monate Folie]

Obwohl sich die Auslastung der Produktionskapazitäten bei führenden LED-Herstellern weiter erhöhte und damit auch insgesamt auf einem hohen Niveau bewegt hat, zeigten sich die LED-Hersteller mit Neuinvestitionen in 2013 weiterhin zurückhaltend, so dass wir nach wie vor keine nennenswerte Belebung der Nachfrage nach unseren Anlagen verzeichnen konnten. Dies spiegelt sich auch direkt in der Geschäftsentwicklung von AIXTRON während des gesamten Geschäftsjahres 2013 wider, in dem das Anlagensegment zur Produktion von LED trotzdem immer noch unser größter Umsatzbringer war.

So zeigten zwar die Umsätze und Auftragseingänge im Jahresverlauf eine leicht positive Entwicklung, insgesamt spielte sich das alles jedoch auf einem anhaltend niedrigen Niveau ab.

Der Auftragseingang verharrte weiterhin auf einem Niveau um die EUR 30 Mio. pro Quartal und lag im Gesamtjahr mit insgesamt EUR 133,2 Mio. nur marginal über dem Vorjahreswert von EUR 131,4 Mio.

Die Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr 2013 gingen gegenüber dem Vorjahr von EUR 227,8 Mio. um 20% auf EUR 182,9 Mio. zurück und spiegeln damit die kontinuierlich schwache Marktnachfrage während des gesamten Geschäftsjahres wider.

75% oder EUR 138,0 Mio. der gesamten Umsatzerlöse entfielen auf Anlagenumsatzerlöse, wovon wiederum 39% auf den LED-Bereich entfielen und 22% auf den Bereich der Siliziumhalbleiter.

[Folie GuV Konzern]

Vor dem Hintergrund der seinerzeit weiterhin unsicheren Nachfrage und um dem technologischen Fortschritt unseres Portfolios Rechnung zu tragen, haben wir erneut eine Überprüfung sämtlicher Vorratsbestände durchgeführt und daraufhin in Q1/2013 nochmals Wertberichtigungen in Höhe von insgesamt rund EUR 43,0 Mio. vorgenommen.

Diese Wertberichtigungen belasteten auch die Herstellungskosten und führten so zu einem Bruttoergebnis für das Geschäftsjahr 2013 von EUR -7,4 Mio. und einer entsprechend negativen Bruttomarge. Neben den Wertberichtigungen spiegelt sich darin aber auch niedrigere erzielte Preise bei den verkauften Anlagen wider.

Im Rahmen des von Herrn Goetzeler im Mai 2013 initiierten 5-Punkte-Programms haben wir eine Reihe von Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt, die unter anderem auf eine deutliche Verbesserung der Kostenstrukturen und eine entsprechende Verringerung der Betriebsaufwendungen ausgerichtet waren.

Vor diesem Hintergrund ist es uns gelungen, die Betriebsaufwendungen im Geschäftsjahr 2013 von EUR 132,7 Mio. um 33% auf EUR 88,4 Mio. zu senken.

Diese Zahlen enthalten zwei wesentliche Sondereffekte, wie die Versicherungsentschädigung nach einem Brandschaden in einem extern betriebenen Außenlager, die Abschreibung eines nicht mehr genutzten Gebäudes. Ohne Berücksichtigung dieser Sondereffekte lagen die Betriebsaufwendungen bei rund EUR 100 Mio.

Lassen Sie mich nun zunächst einen Blick auf die Vertriebs- und Verwaltungskosten werfen. Auch hier konnten wir im Geschäftsjahr 2013 deutliche Verbesserungen erzielen und die Kosten um 13% auf EUR 47,2 Mio. senken. Ein wesentlicher Teil dieser Einsparungen ist auf Effizienzsteigerungen und Personalabbau zurückzuführen, so dass es sich dabei um nachhaltige Effekte handelt.

Ähnliches gilt für den Bereich Forschung & Entwicklung. Hier haben wir einen deutlich stärker fokussierten Ansatz entwickelt, bei dem wir unsere Aktivitäten zielgerichtet auf ausgewählte Zukunftsmärkte konzentrieren und gleichzeitig umfangreiche Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz bei verbesserter Kostenkontrolle durchgeführt. Dementsprechend konnten wir die Forschungs- und Entwicklungskosten im Geschäftsjahr 2013 um mehr als 20% von EUR 72,9 Mio. auf EUR 57,2 Mio. reduzieren, ohne dabei den Fokus auf Investitionen in wichtige Zukunftstechnologien zu verlieren.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich im Jahr 2013 in der Summe auf einen betrieblichen Ertrag in Höhe von EUR 16,0 Mio. im Vergleich zu einem Aufwand von EUR 5,5 Mio. in 2012. Dies ist vor allem auf die zuvor bereits genannten Sondereffekte zurückzuführen. Die in dieser Position ebenfalls ausgewiesenen öffentlichen Zuschüsse für Forschung und Entwicklung, die

AIXTRON für seine Teilnahme an geförderten Forschungsprojekten erhält, lagen mit EUR 2,5 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Kostenentwicklung hat sich die Ertragslage trotz des weiteren Umsatzrückgangs deutlich verbessert, lag damit aber immer noch klar im negativen Bereich. So verringerte sich der operative Verlust im Geschäftsjahr 2013 von EUR -132,3 Mio. auf EUR -95,7 Mio. und das Ergebnis vor Steuern von EUR -129,9 auf EUR -95,2 Mio.

Aufgrund landesspezifischer Ertragsteuern wies AIXTRON im vergangenen Geschäftsjahr einen Ertragsteueraufwand in Höhe von EUR 5,8 Mio. aus. In einigen Landesgesellschaften fallen landesspezifische Steuern auf lokal erzielte Gewinne an, die in der Summe ausgewiesen werden. Im Geschäftsjahr 2013 wurden auf Verlustvorträge in Höhe von EUR 88,7 Mio. und auf temporäre Differenzen in Höhe von EUR 27,0 Mio. keine latenten Steuerforderungen aktiviert.

Der Nettoverlust des AIXTRON Konzerns für das Geschäftsjahr 2013 betrug damit EUR -101,0 Mio., was zwar eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr darstellt, jedoch insgesamt nicht zufriedenstellend ist. Dieser Verlust spiegelt dabei insbesondere den intensiven Restrukturierungsprozess, den AIXTRON im vergangenen Jahr durchlaufen hat, sowie die anhaltend schwache Investitionsnachfrage in unseren wichtigsten Kundenmärkten wider.

[Folie GuV SE]

Die Muttergesellschaft des AIXTRON Konzerns, die AIXTRON SE, hat im Geschäftsjahr 2013 nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) nach der Auflösung von Gewinnrücklagen in Höhe von EUR 161,0 Mio. einen Bilanzverlust in Höhe von EUR -1,1 Mio. erzielt.

Vor diesem Hintergrund, meine sehr verehrten Aktionäre, schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat auch in diesem Jahr vor, den Bilanzverlust des Geschäftsjahres 2013 auf neue Rechnung vorzutragen und für das abgelaufene Geschäftsjahr keine Dividende auszuschütten. Dies steht auch im Einklang mit unserer langjährigen Dividendenpolitik, nach der wir regelmäßig ca. ein Drittel eines erzielten Konzernjahresüberschusses an die Aktionäre ausschütten.

Wir sind zwar weiterhin zuversichtlich, dass sich die Ertragslage des Unternehmens im laufenden Geschäftsjahr nochmals deutlich verbessern wird und verfügen weiterhin über eine sehr gute Kapitalausstattung, gehen aber zum gegenwärtigen Zeitpunkt davon aus, dass auch das Geschäftsjahr 2014 mit einem Verlust abgeschlossen wird. Darüber hinaus ist eine starke Kapitalbasis eine wichtige Voraussetzung, um bei zukünftigen Projekten in wesentlichen Zielmärkten erfolgreich sein zu können. Daher würde eine Dividendenzahlung aus der Substanz heraus zu einer Schwächung des Unternehmens und seiner Zukunftsaussichten führen. Dies umso mehr, als wir ja gegen Ende des vergangenen Jahres erst eine Kapitalerhöhung zur Stärkung der Finanzkraft durchgeführt haben.

Sehr geehrte Aktionäre, wir haben mit unserem 5-Punkte-Programm im abgelaufenen Geschäftsjahr zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung der internen Strukturen, Prozesse und Kosteneffizienz eingeleitet und umgesetzt, d. h. wir machen unsere Hausaufgaben. Auf diesem Fundament können wir Stück für Stück aufbauen und wir verfolgen weiterhin das Ziel zu nachhaltiger Profitabilität zurück zu kehren, was entsprechend wieder in einer Dividendenzahlung resultieren könnte.

Und damit zurück zum AIXTRON Konzern und seiner Bilanz.

[Folie Bilanz Konzern]

Trotz der hohen Verluste im Geschäftsjahr 2013, die zu einem großen Teil nicht liquiditätswirksam waren, ist AIXTRON auch weiterhin schuldenfrei und verfügte zum Jahresende 2013 über einen Bestand an liquiden Mitteln inklusive kurzfristiger Finanzanlagen in Höhe von EUR 306,3 Mio. Das sind 46% mehr als noch im Vorjahr, was im Wesentlichen auf die im Oktober 2013 durchgeführte Kapitalerhöhung zurückzuführen ist.

Neben Verkäufen von Anlagen aus dem Lagerbestand, reduzierte sich der Vorratsbestand hauptsächlich wegen der vorgenommenen Abschreibungen in Höhe von EUR 43,0 Mio. Zum Jahresende lag der Vorratsbestand mit EUR 66,2 Mio. so um EUR 59,8 Mio. oder 47% unter dem Vorjahreswert.

Der Rückgang der Sachanlagen ist im Wesentlichen auf die Abschreibung des nach unserem Umzug in unser Technologiezentrum nicht mehr in vollem Umfang genutzten Gebäudes zurückzuführen. Die anderen Bilanzpositionen waren gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert.

Die Eigenkapitalquote von 83% zum 31. Dezember 2013 war im Vergleich zu dem Wert von 84% am 31. Dezember 2012 stabil. Dies ist im Wesentlichen auf den positiven Effekt der durchgeführten Kapitalerhöhung und den Verlust des abgelaufenen Geschäftsjahres zurückzuführen, die sich gegenseitig nahezu ausglich.

Damit verfügt AIXTRON nach wie vor über eine starke Kapitalbasis und ist finanzierungsseitig weiterhin hervorragend aufgestellt. Vor dem Hintergrund der unsicheren Marktentwicklung werden wir aber auch in Zukunft hohes Augenmerk auf Kostenmanagement und Sicherung der Liquidität legen, wobei insbesondere die Entwicklung des Cashflows als Steuerungsgröße eine wesentliche Rolle spielt.

[Folie Kapitalflussrechnung]

Trotz des hohen Konzernjahresverlustes verzeichnete AIXTRON im Geschäftsjahr 2013 einen Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 8,2 Mio., nachdem sich die Mittelabflüsse im Vorjahr noch auf EUR 45,2 Mio. belaufen hatten.

Diese Verbesserung gegenüber dem Vorjahr resultiert neben dem erfolgreichen Verkauf von Anlagen aus Lagerbeständen hauptsächlich aus einer Versicherungsentschädigung in Höhe von EUR 22,5 Mio. infolge des Feuers im Lager eines externen Dienstleisters, bei dem Anlagenteile von AIXTRON zerstört wurden.

Darüber hinaus war eine Reihe von Aufwendungen, die zu dem hohen Jahresverlust geführt haben, nicht liquiditätswirksam, wie z.B. die Wertberichtigungen auf Vorräte oder die Abschreibung auf unser Gebäude. Zudem verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und trugen somit positiv zum Cashflow bei.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 39,7 Mio. sind in erster Linie auf die Erhöhung von Festgeldanlagen mit Laufzeit von mehr als drei Monaten um EUR 30,4 Mio. und Investitionen in Sachanlagen in Höhe von EUR 9,6 Mio. zurückzuführen.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von EUR 101,6 Mio. resultiert einerseits aus der im Oktober 2013 durchgeführten Kapitalerhöhung sowie durch den Erwerb von Aktien durch unsere Mitarbeiter im Rahmen der verschiedenen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft.

Besonderes Augenmerk möchte ich an dieser Stelle auch auf die für uns wichtige Kennzahl Free Cashflow legen, den wir trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds im abgelaufenen Geschäftsjahr von EUR -61,6 Mio. auf EUR -1,1 Mio. verbessern und damit nahezu ausgeglichen gestalten konnten.

[Folie Q1-Kennzahlen]

Lassen Sie mich nun abschließend noch kurz auf die aktuelle Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr eingehen. Den Zwischenbericht für das erste Quartal 2014 haben wir am 29. April vorgelegt.

Zwar hat sich die Grundstimmung im Markt leicht verbessert, an den generellen Rahmenbedingungen auf unseren Absatzmärkten hat sich allerdings erneut nur sehr wenig verändert.

Die Auslastungsraten der meisten führenden Hersteller von LEDs sind weiterhin hoch, die Investitionsnachfrage nach neuen LED-Produktionskapazitäten hat sich jedoch nicht nennenswert verbessert.

Damit verlief auch die Geschäftsentwicklung des AIXTRON Konzerns, gemessen an Umsatzerlösen und Auftragseingängen, auf anhaltend niedrigem Niveau, wobei die Vergleichswerte des Vorjahres leicht übertroffen wurden.

Wir gehen zwar davon aus, dass die weltweite Nachfrage nach LEDs mit zunehmender Akzeptanz von LEDs im Markt für allgemeine Beleuchtungsanwendungen kontinuierlich steigt und damit auch der Bedarf an neuen MOCVD-Produktionsanlagen wieder zunehmen wird, jedoch bleiben der genaue Zeitpunkt und das Ausmaß dieses Aufschwungs aufgrund der nach wie vor geringen Visibilität nur schwer vorherzusagen.

Daher behalten wir auch unsere Prognose, nach der wir für das Geschäftsjahr 2014 mit Umsatzerlösen auf dem Niveau des Vorjahres rechnen, weiter bei und gehen gleichzeitig davon aus, dass AIXTRON über das Jahr hinweg erneut ein negatives Betriebsergebnis erzielen wird. Als Folge der fortgeschrittenen Kostenreduktion und Restrukturierungserfolge erwarten wir jedoch eine deutliche Verbesserung des Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr.

Kurz zu den Zahlen im Einzelnen:

Der Auftragseingang lag im ersten Quartal mit EUR 37,7 Mio. 26% über dem Vorjahreswert, blieb aber auf niedrigem Niveau. Nichtsdestotrotz konnten wir damit auch den vierten quartalsweisen Anstieg des Auftragseingangs in Folge verzeichnen. Der Auftragsbestand am Ende des ersten Quartals lag mit EUR 64,2 Mio. um 10% über dem Anfangsbestand von EUR 58,1 Mio.

Ein ähnliches Bild zeigt auch die Entwicklung der Umsatzerlöse. Hier lagen wir in Q1/2014 mit EUR 43,9 Mio. um 9% über dem Vorjahreswert.

Das Bruttoergebnis verbesserte sich im Jahresvergleich von EUR -47,7 Mio. auf EUR 10,8 Mio., was einer Bruttomarge von 25% entspricht. Die Verbesserung ist zu einem großen Teil den in den Vorjahreszahlen enthaltenen Wertberichtigungen für Vorräte zuzuschreiben. Verglichen mit dem Vorquartal fiel das Bruttoergebnis um 38% niedriger aus, was auch auf einen ungünstigeren Produktmix zurückzuführen ist.

Die Betriebsaufwendungen in Q1/2014 fielen mit EUR 21,7 Mio. um 24% geringer aus als die EUR 28,6 Mio. in Q1/2013. Dies ist zwar zu einem Teil auch auf die in den Vorjahreszahlen enthaltenen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von EUR 3,0 Mio. zurückzuführen, spiegelt jedoch auch die erfolgreiche Optimierung der Kostenstrukturen im Rahmen des 5-Punkte-Programms wider. Durch diese fortlaufende Kostenoptimierung ist es uns gelungen, unsere Fixkostenbasis zu verringern.

Dementsprechend verbesserte sich das Betriebsergebnis/EBIT in Q1/2014 gegenüber dem Vorjahr von EUR -76,3 Mio. auf EUR -10,9 Mio., blieb aufgrund der geringen Umsatzbasis aber im negativen Bereich.

Das Nettoergebnis für das erste Quartal lag bei EUR -11,8 Mio.

Das Nettoergebnis spiegelt sich im ersten Quartal auch deutlich in der Cashflow-Entwicklung. So lag der operative Cashflow bei EUR -9,8 Mio. und der Free Cashflow bei EUR -13,8 Mio. Wesentlichen Einfluss hierauf hatten, neben dem Nettoergebnis, vor allem Steuerzahlungen sowie zahlungswirksam gewordene Restrukturierungsleistungen, für die im Jahr 2013 bereits entsprechende Rückstellungen gebildet worden waren.

Mit einem Bestand an liquiden Mitteln, inklusive kurzfristiger Finanzanlagen, von EUR 292,0 Mio. und frei von Bankverbindlichkeiten verfügt AIXTRON auch am Ende des ersten Quartals 2014 weiterhin über eine solide Finanzierungsstruktur.

Und damit gebe ich das Wort wieder an Herrn Goetzler zurück, der Sie über unsere weiteren Fortschritte bei der Umsetzung des 5-Punkte-Programms informieren wird.

Herr Goetzler?

[Folie 5-Punkte-Programm]

Danke Herr Breme.

Wie Sie dem Bericht von Herrn Breme entnehmen konnten, haben wir in einigen Bereichen bereits gute Fortschritte gemacht.

Um unsere Ertragslage weiter zu stabilisieren, bzw. weiter zu verbessern, müssen wir uns konsequent auf ein stringentes Kostenmanagement und die Verbesserung unserer internen Prozesse konzentrieren, ohne darüber unsere gezielten Investitionen in die Produktpipeline sowie die Zukunftstechnologien zu vernachlässigen.

Zu diesem Zweck haben wir im vergangenen Mai 2013 unser 5-Punkte-Programm ins Leben gerufen.

Es umfasst die fünf Punkte Kundennutzen, Technologie- und Produktportfolio, Prozessabläufe und Finanzziele sowie Unternehmenskultur.

Ich möchte Ihnen zu allen fünf Punkten nun berichten, was wir im ersten Jahr, also Phase 1, bereits erfolgreich umgesetzt haben und was wir uns nun in Phase 2 im zweiten Jahr vorgenommen haben.

[Folie Kunde]

1. Wir fokussieren uns auf den Kundennutzen.

Die Kunden im Fokus unseres Handelns. Wir arbeiten konsequent an der weiteren Intensivierung unserer Kundenbeziehungen. Denn für uns gilt heute und in Zukunft: Nur wenn der Kunde erfolgreich ist, sind wir es auch. Und daran orientieren wir uns.

In Phase 1 haben wir uns die Stärkung der lokalen Teams vorgenommen, was auch den Start technischer Kundenbetreuer vor Ort beim Kunden umfasste, zudem haben wir die Kundenbeziehung deutlich gestärkt – und zwar auf allen Ebenen inklusive des Vorstands. Diese Maßnahmen zeigen erste Erfolge. So konnten wir uns inzwischen erste Aufträge von Kunden sichern, die sich in den letzten Jahren nicht für unsere Anlagentechnologie entschieden haben.

Jedoch spüren wir weiter die Nachwirkungen der seinerzeit früher als geplant auf den Markt gebrachten Anlagengeneration. Das Vertrauen, das AIXTRON damals verloren hat, können wir nicht von heute auf morgen wiedergewinnen. Aber wir können es uns schrittweise erarbeiten. Wir haben wie gesagt erste Erfolge, aber es gibt noch viel Vertrauen zurückzugewinnen.

Das wollen wir insbesondere durch eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit vor allem mit unseren Schlüsselkunden. „Eng“ bedeutet, dass wir unsere Kunden bei der Umsetzung ihrer Produktfahrpläne aktiv unterstützen, indem wir aufzeigen, wie sie im Umgang mit unseren Anlagen ihre Produktivität und Produktqualität steigern können. Zudem erarbeiten wir gemeinsam mögliche Verbesserungspotenziale für unsere Anlagen. Sämtliche Erfahrungen, die wir bei dieser Zusammenarbeit machen, fließen wiederum in unsere Entwicklungsprojekte bei AIXTRON ein.

Dass sich unsere neue MOCVD-Anlagengeneration nun in der Qualifizierungsphase befindet, war ein ganz wichtiger Meilenstein und basiert auf diesen Erfahrungen.

In der zweiten Hälfte dieses Jahres werden wir unsere neue Anlagengeneration basierend auf unserer Showerheadtechnologie auf den Markt bringen. Dabei handelt es sich um ein wettbewerbsfähiges Produkt zur Herstellung insbesondere von LEDs, denn es ermöglicht den Kunden eine spürbare Steigerung ihrer Kapazität und Produktivität. Die neue Anlagengeneration befindet sich derzeit bei ausgewählten Schlüsselkunden in der Qualifizierungsphase. Sie dient dazu, das Produkt zusammen mit den Kunden zur Marktreife zu bringen.

Sollten Kunden jedoch heute kurzfristig weitere Produktionskapazitäten benötigen, besteht eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass sie sich erneut für die Anlagen unseres Hauptwettbewerbers entscheiden. Deshalb ist es für unsere Planung aktuell so wichtig zu wissen, über welche installierte Basis die Kunden verfügen, ob und in welchem Maße kurzfristiger Bedarf besteht oder ob sie auf die neue Anlagengeneration warten können.

Ein zweiter Schwerpunkt neben der neuen Anlagengeneration ist der weitere Ausbau unseres Servicegeschäfts. Wir wollen noch schneller werden, was die Verfügbarkeit von Ersatzteilen betrifft und wir wollen den Umfang unserer Servicedienstleistungen erweitern – zwei für unsere Kunden sehr wichtige Punkte in Bezug auf Produktivitätsverbesserungen und Maschinenlaufzeiten. Zudem wollen wir auch den Ressourceneinsatz und die Mitarbeiterplanung im Servicebereich optimieren.

[Folie Technologie und Produkte]

2. Wir nutzen unser einzigartiges Technologieportfolio effektiver und stärken unsere Zukunftsprodukte

Innovation ist unsere DNA! Seit mehr als 30 Jahren liegt unsere Kernkompetenz im Bereich der Technologien zur Materialbeschichtung, den sogenannten Depositionstechnologien. Wir verstehen uns hierbei als Inkubator von Technologien für heutige und zukünftige Anwendungen.

In Phase 1 haben wir zur Definition von Wachstumsfeldern für AIXTRON im Rahmen einer umfassenden strategischen Analyse unser Technologie- und Produktportfolio auf den Prüfstand gestellt und unsere Strategie perspektivisch angepasst. Wir investieren nun gezielt und konsequent in die von uns definierten Wachstumsfelder, was sich auch bereits in einer gestiegenen Anzahl von Patentanmeldungen niederschlägt. Ziel ist es, dass unser Unternehmen zukünftig auf mehreren Beinen steht und früh in attraktiven Wachstumsmärkten präsent ist. Wir streben an in fünf Jahren 50% des Geschäftes mit Produkten außerhalb von MOCVD-Anlagen für LED zu erzielen.

Um diese Zukunftsinvestitionen unabhängig von kurzfristigen Marktveränderungen tätigen zu können, haben Aufsichtsrat und Vorstand im Oktober 2013 die Kapitalerhöhung beschlossen und wir haben diese erfolgreich durchgeführt.

Neben MOCVD-Anlagen für die LED Produktion und Anlagen für das Siliziumgeschäft fokussieren wir uns auf folgende Wachstumsfelder:

[Folie Aussichtsreiche Zukunftsmärkte]

[OLED]

Im Bereich der Depositionstechnologien zur Herstellung von **organischen Halbleitern** sind wir 2013 einen wichtigen Schritt vorangekommen. Unsere Technologie zur Herstellung von organischen LEDs, so genannten OLEDs, hat im Labor gezeigt, dass sie deutlich effektiver ist als andere existierende Methoden, da wir die sehr teuren organischen Grundstoffe sehr effizient und vor allem wesentlich schneller als mit bisherigen Technologien auf dem Trägermaterial abscheiden können. Unsere patentierte Technologie besitzt das Potential, dies auch auf sehr großen Trägermaterialien optimal zu realisieren. So eröffnen wir der Industrie zukünftig die Möglichkeit, große und gleichzeitig sehr dünne OLED Fernseher mit messerscharfen Kontrasten und blitzschnellen Reaktionszeiten kosteneffizient herstellen zu können.

Mit der erfolgten Inbetriebnahme unserer integrierten Forschungslinie, dem F&E Cluster, ermöglichen wir nun unseren Kunden, die Vorteile unserer OVPD- und PVPD- Depositionstechnologien auch in der Praxis zu testen. Im April haben wir erste Kundenversuche durchgeführt, die auf durchweg positive Resonanz gestoßen sind.

Darüber hinaus entwickeln wir zurzeit eine Demonstrationsanlage, die nachweisen soll, dass unsere Beschichtungstechnologie auch im industriellen Maßstab skalierbar ist. Dies wollen wir mit Hilfe eines so genannten „Gen8-Demonstrators“ nachweisen. Gen8 steht hierbei für zu beschichtende Trägermaterialien in der Größe von 2 Meter 30 mal 2 Meter 50. Dies soll der Industrie eine kosteneffiziente Fertigung z.B. großer OLED-Fernsehdisplays ermöglichen. Wir wollen zum Jahreswechsel damit fertig werden und das Interesse seitens der Industrie ist entsprechend groß.

[Power Electronics]

Der Trend zur Energieeffizienz wird durch neue **Leistungshalbleiter** unterstützt. Dabei werden aktuell verwendete siliziumbasierte Bauteile durch effizientere Bauteile aus 3/5 Verbindungshalbleitern ersetzt. Wichtigste Anwendungen sind beispielsweise Umrichter und Transformatoren zur Einspeisung regenerativer Energien, zur Spannungsumwandlung oder in der Hybridfahrzeugtechnik.

Hier arbeiten wir mit vielen der bedeutendsten Hersteller der Welt zusammen und verfügen mit unseren spezialisierten MOCVD Planetenreaktoren über eine sehr starke Marktposition.

Ziel ist es, diese Position durch konsequente Unterstützung unserer Kunden auszubauen und somit das sich entwickelnde Marktpotenzial beim Übergang von der Entwicklungs- in die Produktionsphase auszuschöpfen.

[TFOS]

Eine weitere Anwendung unserer **MOCVD-Technologie** sehen wir in der **Siliziumhalbleiterindustrie**. Hier kann mit Hilfe so genannter 3/5 Verbindungshalbleiter die Miniaturisierung der Chipstrukturen weiter fortgesetzt und so Prozessoren noch kostengünstiger und leistungsfähiger gemacht werden. So kann das Mooresche Gesetz auch in Zukunft weiter Anwendung finden.

Mit Hilfe unserer Pilotanlagen konnten Kunden aus Industrie und Forschung bereits erste Erfolge bei der Entwicklung erzielen.

Nun geht es darum, gemeinsam mit den Kunden Anlagen für die Massenproduktion solcher moderner Halbleiter zu konzipieren.

[CNT]

Eine weitere Zukunftstechnologie, die wir verfolgen ist die zur Herstellung hochreiner **kohlenstoffbasierter Materialien** wie Graphen oder Kohlenstoff Nanoröhren.

Dieser Bereich befindet sich weiterhin in einer frühen Entwicklungsphase, doch ergeben sich bereits heute mögliche Anwendungen wie neuartige Touchscreens oder Hochleistungsenergiespeicher. Künftige Anwendungen finden sich auch in der Siliziumhalbleiterindustrie.

Trotz des frühen Entwicklungsstadiums, verkaufen wir rund eine Anlage pro Monat entweder an akademische Forschungsinstitute oder an Forschungslabore der Industrie. Auch arbeiten wir in öffentlich geförderten Forschungsprojekten wie dem EU-Großprojekt Graphen – Flaggschiff für die Forschung.

Wir wollen unsere gute Positionierung in diesem Bereich stärken. Denn wir schaffen uns so die vielleicht entscheidenden strategischen Vorteile in einem Bereich, der als eine entscheidende Zukunftstechnologie gesehen wird.

Nun zu Punkt 3 des 5-Punkte-Programms

[Folie Effizienz]

3. Wir optimieren systematisch unsere Prozess- und Projektabläufe.

Strukturiertes Prozess- und Projektmanagement bedeutet gleichzeitig Kosteneffizienz. Wir haben auch aus diesem Grund unserem Fünf-Punkte-Programm einen extra Punkt hierzu gewidmet.

Wie im letzten Jahr ausgeführt, sehen wir Optimierungspotenzial im Bereich der funktionsübergreifenden Produktentwicklungsprozesse. Hierbei zielen wir auf kürzere Projektzeiten und den effizienteren Einsatz von Ressourcen ab. Dazu haben wir in Phase 1 unseren Produktentwicklungsprozess neu aufgestellt und wenden diesen heute erfolgreich an. Der Projektfortschritt wird an klaren Meilensteinen, sogenannten „Quality gates“ gemessen und das Projekt nur bei Erreichen des geforderten Meilensteins oder Wertbeitrags fortgesetzt. In Phase 2 werden wir die einzelnen Projektschritte noch stärker parallelisieren, um die Projektlaufzeiten weiter zu straffen.

Weiterhin haben wir im vergangenen Jahr ein Projekt zur Optimierung des Supply Chain Prozesses angestoßen. Wir müssen die Durchlaufzeiten unserer Aufträge deutlich reduzieren und unsere definierten Zielkosten erreichen.

Aufgrund unseres hohen Materialanteils ist die enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten entscheidend. Diese zeigt sich darin, dass wir die Lieferanten deutlich früher und intensiver in den Entwicklungsprozess einbinden und auch unsere Einkaufsorganisation stärken, z.B. durch Experten für bestimmte Materialgruppen oder technische Spezialisten in der Schnittstelle zwischen Entwicklung und Lieferanten. Erste wichtige Verbesserungen sind bereits spürbar, was sich beispielsweise in kürzeren Lieferzeiten widerspiegelt.

Nicht nur Prozesse zwischen AIXTRON und Lieferanten, sondern auch die eigenen internen Prozesse gilt es weiter zu verbessern. Prozessverbesserungen in allen Bereichen des Unternehmens führen zu effizienterem Handeln und helfen uns, Kosten zu senken. So konnten wir die Fixkosten als Folge der Konsolidierung unserer Belegschaft am Standort in der Dornkaulstraße in Herzogenrath reduzieren. Durch den Umzug in unser modernes Technologiezentrum zum Ende letzten Jahres, sind aber – und dies ist für mich das Entscheidende – die Wege kürzer und die funktionsübergreifende Zusammenarbeit besser geworden. Dies wird überwiegend auch von den Mitarbeitern positiv gesehen.

Nun zu Punkt 4.

[Folie Finanzen]

4. Finanzen – Wir orientieren unsere Finanzziele am Wertbeitrag.

In Phase 1 lag unser Fokus im vergangenen Jahr auf dem Free Cash Flow. Hier haben wir mit EUR -1,1 Mio. bei einem Nettoverlust von EUR -101 Mio. ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Im Jahr 2014 rechnen wir insbesondere mit höheren Ausgaben für Entwicklungsprojekte, die entsprechenden Einfluss auf den Free Cash Flow haben werden.

Unser Ziel, die Betriebsaufwendungen ohne Restrukturierungs- und Transformationskosten um 20% im Vergleich zum Vorjahr zu reduzieren haben wir erreicht. Trotz der Einsparungen konnten wir wichtige Zukunftsprojekte wie die Erschließung neuer Anwendungen in der Siliziumhalbleiterindustrie, die Entwicklung unserer organischen Depositionstechnologie im industriellen Maßstab oder unsere Graphenaktivitäten weiter vorantreiben.

In diesem Jahr liegt unser Fokus auf einem stringenten Kostenmanagement und im Zusammenhang mit der Markteinführung unserer neuen MOCVD Anlagengeneration auch auf der Rückkehr zu einem Preis/Kostenniveau, das die Erzielung einer Bruttomarge von ca. 40% erlaubt. Dazu wird auch eine Auftrags- und Projektergebnisrechnung eingeführt.

Wichtiges Ziel ist und bleibt für uns die Rückkehr zu profitabilem Wachstum, ein nachhaltig positives EBIT und schließlich eine durchschnittliche Vermögensrendite, die über dem Kapitalkostensatz liegt.

Um dieses Ziel über die gesamte Organisation voranzutreiben, sind wir dabei ein KPI-System, also ein System von Leistungsindikatoren einzuführen, so dass jeder Verantwortliche seine Einflussfaktoren auf Umsatz, Kosten und Vermögen kennt und so seinen Beitrag zur Verbesserung proaktiv steuert.

Nun zum letzten Aspekt unseres 5-Punkte-Programms. Last, but not least:

[Folie Mitarbeiter]

5. Mitarbeiter - Wir stärken die AIXTRON-Kultur, leben eigene Verantwortung und intensivieren die Kommunikation

Wir müssen diese weiter nicht einfache Phase, in der wir aber schon auf erste Erfolge aus dem vergangenen Jahr aufbauen können, als starkes Team angehen. Mir ist daher ganz wichtig, dass das Unternehmen einen Rahmen bietet, in dem fachlich kompetente und engagierte Kollegen ihr Know-how und ihre Persönlichkeit optimal einbringen können.

In Phase 1 haben wir seit dem vergangenen Jahr unsere interne Kommunikation verstärkt, beispielsweise durch zentrale Informationsplattformen oder durch einen intensivierten persönlichen Austausch des CEO und des Vorstands mit Führungskräften und Mitarbeitern.

Zur Stärkung unserer Führungskultur hatten wir in Zusammenarbeit mit einem externen Anbieter ein umfassendes Management Assessment durchgeführt, aus dem wir klare Verbesserungsfelder für die Organisation ableiten konnten. Das betrifft zum einen das Hintergrundwissen für Finanzkennzahlen. Denn an diesen werden wir unsere Mitarbeiter schlussendlich im Rahmen von Zielvereinbarungen auch messen. Zum anderen werden wir die Führungsqualität mit gezielten Programmen steigern.

[Folie Zusammenfassung]

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie sehen, wir sind in einigen Bereichen schon deutlich vorangekommen. Aber - wir sind noch lange nicht am Ziel.

Und erlauben Sie mir, meine Worte aus der Einleitung nochmals zu wiederholen: Ja, wir haben im vergangenen Jahr viel voran gebracht. Aber wir müssen unsere Anstrengungen in allen Bereichen des 5-Punkte-Programms weiter fortsetzen. Und das Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat. Konzentriert und fokussiert.

Es bleibt unser Ziel mit profitablen Produkten auf dem Markt zu sein, die unseren Kunden ermöglichen, in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich zu sein. Das wird funktionieren, wenn wir unsere Kundenbeziehungen noch enger gestalten, das Vertrauen unserer Kunden in uns weiter stärken und unsere Kunden aktiv dabei unterstützen, mit unseren Technologien erfolgreich zu sein. Denn nur dann – und das hatte ich ebenfalls bereits erwähnt – werden auch wir erfolgreich sein.

Wir verfügen über ein einzigartiges Technologieportfolio mit dem sich uns attraktive Marktchancen bieten. In unserem Kernmarkt, den MOCVD-Anlagen zur Herstellung von LEDs sehen wir aktuell eine Aufhellung des Marktumfelds. Dazu kommen die weiterhin positiven mittel- und langfristigen Aussichten für die von uns angebotenen MOCVD-, Silizium- und organischen Depositionstechnologien.

Wir sind auf dem Weg, AIXTRON zu alter Stärke zurück zu führen.

An dieser Stelle geht unser Dank an die Mitglieder unseres Aufsichtsrats für die Unterstützung auf diesem Weg. Mein Dank und der des gesamten Vorstands gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern, die den notwendigen Veränderungsprozess aktiv und engagiert mitgestalten.

Sehr geehrte Damen und Herren, abschließend möchte ich Ihnen, den Eigentümern unseres Unternehmens, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken. Es war für AIXTRON, den Vorstand und alle Mitarbeiter ein sehr intensives Jahr. Für mich persönlich und das gesamte Team war die Rückendeckung durch Sie alle sehr wichtig, um die ersten wichtigen Meilensteine abzuarbeiten. Ich sichere Ihnen auch im Namen des gesamten Vorstands sowie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterhin unseren uneingeschränkten persönlichen Einsatz für die AIXTRON SE zu.

Damit übergebe ich das Wort zurück an Herrn Schindelhauer.