

AIXTRON SE

Ordentliche Hauptversammlung 2015

Hotel Pullman Aachen Quellenhof, Aachen

20. Mai 2015

Redebeitrag zu Tagesordnungspunkt 1 „Den Wandel konsequent vorantreiben“

Martin Goetzeler

Vorstandsvorsitzender

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON SE

Investor Relations

Mai 2015

[Folie Redebeiträge zu TOP 1]

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

den Wandel unseres Unternehmens haben wir im vergangenen Jahr beschleunigt, strategisch und operativ. Dabei bewegen wir uns aktuell in einem bei AIXTRON besonders ausgeprägten Spannungsfeld: Auf der einen Seite steht die Aufgabe des strikten Produktivitäts- und Kostenmanagements, unser Umzug in diese neuen Räumlichkeiten ist dabei nur ein Beispiel. Auf der anderen Seite – und natürlich konkurrierend - war und ist die Weiterentwicklung unserer Technologien zur Marktreife von entscheidender Bedeutung. In beiden Feldern sind wir über das letzte Jahr gut vorangekommen und haben wichtige Zwischenstationen erreicht.

Damit begrüße ich Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung der AIXTRON SE 2015.

I. Bilanz 2014

[Folie Erreichte Meilensteine]

Welche Zwischenstationen haben wir erreicht?

- Die Markteinführung der neuen MOCVD-Anlage **AIX R6** in Verbindung mit der Akquise des größten Auftrags der Unternehmensgeschichte und weiterer Folgevereinbarungen mit insgesamt acht Kunden; hier sind wir bei vielen Kunden noch in der Qualifizierungsphase;
- Die Intensivierung der **Kundenbetreuung** mit dem Erfolg, dass wir einzelne Kunden erstmals für AIXTRON gewinnen konnten;
- Den Ausbau der **OLED**-Aktivitäten durch Inbetriebnahme des Organic Clusters sowie der Gen8-Demonstrationsanlage und bedeutende Stärkung unseres Portfolios durch die Akquisition des Verkapselungsspezialisten PlasmaSi;
- Den Aufbau unserer **III/IV**-Aktivitäten für Logik-Komponenten und die Weiterentwicklung der **ALD**-Technologie mit Qualifizierungsprojekten bei potenziellen Neukunden;
- Die Fortschritte in der **Leistungselektronik** durch zunehmende Marktdurchdringung mit unseren G5-Planetenanlagen;
- Die Verbesserung von internen Strukturen und Prozessen in **Produktentwicklung, Service, Supply Chain und höhere Transparenz im Controlling**;
- Die Verbesserung der **Ertragslage** des Konzerns durch eine Steigerung des Umsatzes und ein striktes Kostenmanagement, resultierend in einer weiteren Eingrenzung der Verluste.

Sie sehen, wir haben im letzten Jahr zentrale Meilensteine erreicht und entscheidende Projekte angestoßen. Auch wenn wir bei den Geschäftszahlen unsere für 2014 angekündigten Verbesserungen erreicht haben, sind diese jedoch nicht mehr als eine Zwischenstation! Denn wir haben die Rückkehr zu nachhaltiger Profitabilität fest im Blick. Diese ist entscheidend für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit, schließlich müssen unsere angestammten Produkte die Erträge erwirtschaften, um die Vorleistungen für die zukünftigen Geschäftsfelder zu finanzieren.

Das vor zwei Jahren von uns konzipierte Fünf-Punkte-Programm haben wir in zwei Phasen konsequent umgesetzt und kürzlich abgeschlossen. Zur weiteren Erhöhung der Effizienz werden wir diese Aufgaben nun im Rahmen unserer Aktivitäten zur kontinuierlichen Verbesserung weiterverfolgen. Wir sehen die erreichten Fortschritte nicht als Endpunkt, sondern als Startschuss für die nachhaltige Transformation unseres Unternehmens und die Diversifikation unseres Portfolios.

Denn, meine Damen und Herren,

unsere Aufgabe besteht darin, die Ertragslage weiter zu stabilisieren und gleichzeitig die strategische Ausrichtung des Unternehmens Schritt für Schritt weiter zu schärfen. Dazu haben wir auch im vergangenen Jahr die Organisation und Strukturen von AIXTRON den sich kontinuierlich wandelnden Kunden- und Marktanforderungen weiter angepasst. Das bedeutet auf der einen Seite einen Ab- und Umbau von Stellen im Konzern. Es bedeutet aber auch eine konsequente und gezielte Stärkung von Zukunftsfeldern wie der organischen Elektronik oder der Siliziumhalbleiter – eine Entwicklung, die sich auch in einem erheblichen Kompetenzaufbau in diesen Bereichen manifestiert.

Ich möchte Sie nun in drei Themenblöcken über unsere Aktivitäten und Fortschritte informieren:

1. den LED Markt und unsere Fortschritte bei der Einführung und Qualifizierung der AIX R6,
2. die Finanz- und Ertragslage von AIXTRON sowie
3. unsere Zukunftsfelder und die entsprechenden Meilensteine im Rahmen der Diversifizierung unseres Portfolios.

Damit also zunächst zu unserem Kerngeschäft – den MOCVD-Anlagen zur Herstellung von LEDs, die auch im vergangenen Jahr für mehr als zwei Drittel unseres Umsatzes standen.

[Folie AIX R6]

Wie Sie vielleicht im Alltag selbst bemerken, setzen sich LED-Leuchtmittel immer mehr durch – Leuchtmittelhersteller berichten aufgrund des kontinuierlichen Preisrückgangs bei LED-Produkten über starkes Wachstum in diesem Segment. Dazu nur ein Beispiel: Der Preis einer LED-Standardlampe vom Typ A19 sank trotz gesteigener Funktionalität innerhalb eines Jahres weltweit um 30%.

Die LED wird weltweit zunehmend zum Massenprodukt. Auf der kürzlich zu Ende gegangenen LightFair in New York waren nahezu ausnahmslos LED-Beleuchtungslösungen zu finden – und diese auch noch zunehmend intelligent vernetzt. Teils ist man sogar schon einen Schritt weiter, wenn organische Leuchtdioden, die sogenannten OLED, zum Einsatz kommen.

Was nun unsere potentiellen Kunden betrifft: Ihre Kapazitätsauslastung steigt ebenfalls kontinuierlich und damit verbessern sich auch die Voraussetzungen für ein Anziehen des Marktes. Trotz aller Erfahrungswerte ist jedoch nicht exakt vorherzusehen, wann genau sich dies in einer steigenden Nachfrage nach neuen, zusätzlichen Produktionsanlagen niederschlagen wird.

Die Begründung ist relativ einfach: Viele Hersteller agieren aufgrund früherer Erfahrungen zurzeit immer noch sehr vorsichtig beim Ausbau ihrer Produktionskapazitäten. Manche prüfen auch die Verfügbarkeit staatlicher Subventionen. Aber es gibt auch Hersteller, die derzeit die Leistungsfähigkeit der neuen Anlagen testen.

Dabei haben wir bereits einen ganz wichtigen Meilenstein erreicht: Mit der Einführung unserer neuen **Showerhead-Generation AIX R6** im vergangenen Jahr konnten wir uns den größten Auftrag unserer Firmengeschichte sichern. Die Bestellung von 50 Anlagen durch einen chinesischen LED-Hersteller war ein großer Erfolg für AIXTRON. Vor allem deshalb, da es sich hier um einen Kunden handelt, der in der Vergangenheit beinahe ausschließlich auf Konkurrenzprodukte gesetzt hat.

Die neue AIX R6 bietet den Kunden deutliche Vorteile:

- eine Kapazitätserhöhung von über 60%,
- eine Durchsatzerhöhung von über 120% durch Kapazitätsmaximierung und Automatisierung sowie
- eine Reduzierung der Betriebskosten um über 30%.

Wir haben bis zum heutigen Tage Vereinbarungen mit acht Kunden über die Lieferung unserer neuen AIX R6-Anlage geschlossen. Dazu zählt auch die zweite signifikante Bestellung, die wir gestern Morgen kommuniziert haben. Bei einigen davon sind wir in der Qualifizierungsphase.

Unser Ziel für die kommenden Monate ist nun die Qualifizierung der Anlagen für den Produktionsbetrieb bei unseren Kunden. Unsere neue Anlagengeneration verfügt

über umfangreiche technische Neuerungen. Daher kann die Qualifikation des LED-Bauteils als auch des Produktionsprozesses länger als bei Vorgängergenerationen dauern – dies hatten wir in den letzten Monaten bereits mehrfach betont. Hinzu kommt, dass wir mit einigen Kunden zum ersten Mal zusammenarbeiten und diese Unternehmen daher nicht auf Erfahrungen mit der Vorgängergeneration der AIX R6 aufsetzen können.

Aufbauend auf unseren Erfahrungswerten mit der neuen Anlagengeneration, erwarten wir in der Serienfertigung unserer AIX R6 Effizienz- und Produktivitätsverbesserungen. Diese werden wiederum eine kontinuierliche Reduzierung der Herstellungskosten ermöglichen, was zu einer Steigerung der relativ niedrigen Bruttomargen während der aktuellen Produktionsanlaufphase führen wird.

Damit komme ich zum zweiten Themenblock, der **Finanz- und Ertragslage** des Geschäftsjahres 2014 und der des ersten Quartals 2015.

[Folie – Quartalsweise Entwicklung]

Im Geschäftsjahr 2014 konnten wir den Umsatz erstmals wieder leicht steigern, unser Ziel von EUR 100 Mio. für die Betriebsaufwendungen erreichen und die Verluste weiter verringern. Der Anlagen-Auftragseingang erhöhte sich um 15%. Die Liquidität von EUR 268,1 Mio. sowie eine Eigenkapitalquote von 78% verdeutlichen unsere hohe finanzielle Solidität.

Dies ist nicht zuletzt dem Erfolg unseres Fünf-Punkte-Programms zu verdanken, mit dem wir in den vergangenen beiden Jahren zahlreiche Effizienz- und Prozessverbesserungen angestoßen und erfolgreich umgesetzt haben. Lassen Sie mich einzelne herausgreifen: die Beschleunigungen im Supply Chain-Prozess, neue Konzepte für unser Service-Geschäft, ein wertbezogenes Zielesystem für unsere Mitarbeiter, ein transparenteres und strukturierteres Berichtswesen sowie die Weiterentwicklung unseres Führungsprogramms.

Ständige Verbesserungen in allen Bereichen anzustreben - auch das wird immer mehr Teil der DNA unseres Unternehmens. Dass wir dies ernst nehmen, zeigen das Design-to-Cost-Projekt zur langfristigen Senkung der Produktionskosten unter Einbeziehung von Entwicklung und Einkauf, die kontinuierliche Verbesserung des Produktentwicklungsprozesses oder die Einrichtung eines Intranets zur Verstärkung der internen Kommunikation und Zusammenarbeit.

Obwohl sich die Auslastung der Produktionskapazitäten bei führenden LED-Herstellern 2014 weiter erhöhte und sich damit insgesamt auf einem hohen Niveau bewegte, waren die Kunden von AIXTRON-Produkten bei Neuinvestitionen weiterhin zurückhaltend.

Der Anlagen-Auftragseingang stieg auf rund EUR 38 Mio. pro Quartal und lag im Gesamtjahr mit insgesamt EUR 153,4 Mio. 15 Prozent über dem Vorjahreswert von EUR 133,2 Mio.

Die Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr 2014 stiegen gegenüber dem Vorjahr von EUR 182,9 Mio. um 6% auf EUR 193,4 Mio. Damit konnten wir die Umsatzrückgänge der vergangenen Jahre zwar erstmals umkehren, trotzdem spiegelt sich auch in dieser Zahl die nur zögerliche Erholung der Nachfrage im Lauf des letzten Geschäftsjahres wider.

77% oder EUR 148,5 Mio. der gesamten Umsatzerlöse entfielen auf Anlagenumsätze, wobei die MOCVD-Anlagen zur Produktion von LEDs mit 68% des Anlagenumsatzes weiterhin den größten Umsatzbeitrag leisteten.

Mit 83% entfiel der Hauptanteil der gesamten Umsatzerlöse in 2014 auf die Nachfrage von Kunden aus Asien und lag damit noch einmal um 5 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert. Der europäische Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2014 betrug 13%, die restlichen 4% der Umsatzerlöse wurden in den USA erwirtschaftet.

[Folie GuV Konzern]

Im Geschäftsjahr 2014 erzielten wir ein positives Bruttoergebnis von EUR 41,5 Mio. und damit eine Bruttomarge von 21%. Zwar konnten wir durch die geringeren Wertberichtigungen eine Verbesserung gegenüber 2013 erzielen, dennoch blieb aufgrund des anhaltend niedrigen Preisniveaus und der Anlaufkosten der AIX R6 sowie letztmalig wegen Umbaukosten aus Altbeständen der Margendruck hoch.

Als Ergebnis des 5-Punkte-Programms haben wir 2014 die angestrebte Verringerung der Betriebsaufwendungen auf unter EUR 100 Mio. erreicht. Trotz höherer Ausgaben für Forschung & Entwicklung konnten wir auch im Geschäftsjahr 2014 mit EUR 99,8 Mio. knapp unter dem selbst gesteckten Ziel bleiben.

Bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten erzielten wir im Geschäftsjahr 2014 deutliche Verbesserungen um 25% auf EUR 35,3 Mio. Diese Einsparungen sind auf Effizienzsteigerungen, im Wesentlichen aber auf eine geringere Quote volumenabhängiger Kosten, zurückzuführen.

Dagegen erhöhten wir im vergangenen Geschäftsjahr die Aufwendungen im Bereich Forschung & Entwicklung trotz eines konsequenten Kostenmanagements um 17% von EUR 57,2 Mio. auf EUR 66,7 Mio. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: Zum einen unser klares Bekenntnis zur Innovation in unserem gesamten Produkt-Portfolio, zum zweiten die Vorlaufkosten im Zusammenhang mit der Markteinführung und der finalen Entwicklung unserer neuen MOCVD-Anlagengeneration AIX R6.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich im Jahr 2014 in der Summe auf einen betrieblichen Ertrag in Höhe von EUR 2,2 Mio. im Vergleich zu einem Ertrag von EUR 16,0 Mio. im Vorjahr, der jedoch vor allem auf einen Sondereffekt in Form einer Versicherungsleistung in Höhe von EUR 22,5 Mio. zurückzuführen war. Die in dieser Position ebenfalls ausgewiesenen öffentlichen Zuschüsse für Forschung und Entwicklung, die AIXTRON für seine Teilnahme an geförderten Forschungsprojekten erhält, lagen mit EUR 1,8 Mio. leicht unter dem Niveau von 2013.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Umsatz- und Kostenentwicklung hat sich die Ertragslage zwar verbessert, lag damit aber immer noch klar im negativen Bereich. So verringerte sich der operative Verlust im Geschäftsjahr 2014 von EUR -95,7 Mio. auf EUR -58,3 Mio. und das Ergebnis vor Steuern von EUR -95,2 auf EUR -57,1 Mio.

Aufgrund landesspezifischer Ertragsteuern wies AIXTRON im vergangenen Geschäftsjahr einen Ertragssteueraufwand in Höhe von EUR 5,4 Mio. aus. In einigen Landesgesellschaften fallen landesspezifische Steuern auf lokal erzielte Gewinne an, die in der Summe ausgewiesen werden. Im Geschäftsjahr 2014 wurden auf Verlustvorträge in Höhe von EUR 129,5 Mio. und auf temporäre Differenzen in Höhe von EUR 12,2 Mio. keine latenten Steuerforderungen aktiviert.

Der Nettoverlust des AIXTRON Konzerns für das Geschäftsjahr 2014 betrug damit EUR -62,5 Mio., was nicht zufriedenstellend ist. Dieser Verlust reflektiert sowohl die Fortsetzung des intensiven Restrukturierungsprozesses, den AIXTRON in den vergangenen beiden Jahren durchlaufen hat, die hohen Zukunftsaufwendungen als auch die weiterhin vorsichtige Investitionsnachfrage in unseren wichtigsten Kundenmärkten.

[Folie Kennzahlen SE]

Die Muttergesellschaft des AIXTRON Konzerns, die AIXTRON SE, hat im Geschäftsjahr 2014 nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) einen Bilanzverlust in Höhe von EUR -53,6 Mio. erzielt. Im Unterschied zum Nettoverlust des Konzerns wurden in der SE Beteiligungsgewinne aus den Landesgesellschaften vereinnahmt, die zu einer positiven Abweichung führten.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

aufgrund dieser Ertragslage werden wir auch in diesem Jahr den Bilanzverlust des Geschäftsjahres 2014 auf neue Rechnung vortragen und für das abgelaufene Geschäftsjahr keine Dividende ausschütten.

Ich habe bereits erläutert, dass der Vorstand angesichts dieser Ertragssituation die Rückkehr zur Profitabilität mit hoher Priorität vorantreibt. Dazu später mehr.

Nun zurück zum AIXTRON Konzern und seiner Bilanz.

[Folie - Bilanz Konzern]

Trotz der Verluste im Geschäftsjahr 2014, die zu einem Teil übrigens nicht oder noch nicht liquiditätswirksam waren, ist AIXTRON auch weiterhin schuldenfrei und verfügte zum Jahresende 2014 über einen Bestand an liquiden Mitteln inklusive kurzfristiger Finanzanlagen in Höhe von EUR 268,1 Mio. Das sind 12% weniger als im Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf das negative Nettoergebnis sowie den Aufbau des Vorratsbestandes zurückzuführen. Der Mittelabfluss konnte durch gestiegene erhaltene Kundenanzahlungen nur teilweise ausgeglichen werden.

Der Vorratsbestand zum 31. Dezember 2014 stieg aufgrund des höheren Materialbedarfs für unsere neue MOCVD-Anlagengeneration für erhaltene Aufträge und aufgrund gesteigener Ersatzteilbestände zur Verbesserung des Lieferservicegrades auf EUR 81,7 Mio.

Die anderen Vermögenspositionen waren gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich verändert.

Die Eigenkapitalquote von 78% zum 31. Dezember 2014 sank im Vergleich zu dem Wert von 83% am 31. Dezember 2013 leicht. Dies ist im Wesentlichen auf den Verlust des abgelaufenen Geschäftsjahres zurückzuführen.

Damit verfügt AIXTRON nach wie vor über eine starke Kapitalbasis und ist finanzierungsseitig weiterhin solide aufgestellt.

[Folie - Kapitalflussrechnung]

AIXTRON verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 einen Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 33,8 Mio., nachdem die Gesellschaft im Vorjahr noch aufgrund der Reduzierung der Altbestände und der Versicherungszahlung Mittelzuflüsse in Höhe von EUR 8,2 Mio. verzeichnen konnte.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 23,2 Mio. sind in erster Linie auf die Erhöhung von Festgeldanlagen mit Laufzeit von mehr als drei Monaten um EUR 9,9 Mio. und Investitionen in Sachanlagen in Höhe von EUR 12,6 Mio. zurückzuführen.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von EUR 0,2 Mio. resultiert aus dem Erwerb von Aktien durch unsere Mitarbeiter im Rahmen der verschiedenen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr 2014 hat AIXTRON von der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien Gebrauch gemacht und am 20. Mai 2014 insgesamt 24.594 Aktien der Gesellschaft zu einem Durchschnittskurs von EUR 10,11 zurückgekauft. Dieser Durchschnittskurs lag rund 1 Prozent unter den durchschnittlichen Schlusskursen der AIXTRON Aktie in den vorangegangenen drei Handelstagen vor dem Rückkauf. Die eigenen Aktien dienen der langfristig orientierten, aktienbasierten variablen Vergütung, welche mir nach einer Wartezeit von 3 Jahren überschrieben werden, wie dies im Vergütungsbericht des Geschäftsjahres 2014 ausgewiesen ist.

Der Free Cashflow betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR -47,0 Mio., was insbesondere auf den Nettoverlust, also die hohen Ausgaben für unsere Zukunftstechnologien zurückzuführen ist. Dass der Free Cashflow erneut unter dem Nettoverlust lag, ist auf die überproportional gestiegenen Kundenanzahlungen und die geringen Investitionen zurückzuführen.

Ich versichere Ihnen, dass wir auch in Zukunft ein besonderes Augenmerk auf die Sicherung der Liquidität legen, wobei insbesondere die Entwicklung des Free Cashflows als Steuerungsgröße eine wesentliche Rolle spielt.

[Folie – Kennzahlen Q1/2015]

Lassen Sie mich nun zum Abschluss der Finanzanalyse noch kurz auf die aktuelle Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr eingehen. Den Zwischenbericht für das erste Quartal 2015 haben wir am 28. April vorgelegt.

Die Grundstimmung im Markt verbessert sich zunehmend, doch hat sich dies für uns noch nicht in einer stabilen Investitionsnachfrage nach neuen LED-Produktionskapazitäten niedergeschlagen.

Im 1. Quartal war das Umsatz- und Auftragsniveau, auch wenn wir erste Anlagen aus dem chinesischen Großauftrag berücksichtigt haben, nach wie vor nicht zufriedenstellend.

Der Auftragseingang inklusive Ersatzteilen und Kundendienst war im ersten Quartal mit EUR 48,9 Mio. stabil gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 49,5 Mio. An dieser Stelle eine kurze Anmerkung: Mit der Einbeziehung des Ersatzteil- und Kundendienstgeschäfts in den Auftragseingang tragen wir mit Beginn des neuen Geschäftsjahres der gestiegenen Bedeutung dieses Bereichs Rechnung.

Der Anlagen-Auftragsbestand am Ende des ersten Quartals lag mit EUR 79,0 Mio. um 23% über dem Vorjahresstand in Höhe von EUR 64,2 Mio. und 14% über dem Anfangsbestand des Jahres 2015 von EUR 69,0 Mio.

Dagegen zeigt die Entwicklung der Umsatzerlöse im ersten Quartal 2015 ein anderes Bild. Hier lagen wir mit EUR 40,3 Mio. um 8% unter dem Vorjahreswert. Darin spiegelt sich nicht zuletzt die bisher weiter vorsichtige Investitionsbereitschaft unserer Kunden wider.

Das Bruttoergebnis verringerte sich im Jahresvergleich leicht von EUR 10,0 Mio. auf EUR 8,8 Mio., was einer Bruttomarge von 22% entspricht. Die Verschlechterung ist im Wesentlichen auf den ebenfalls gesunkenen Umsatz zurückzuführen.

Die Betriebsaufwendungen in Q1/2015 fielen mit EUR 17,6 Mio. um 16% geringer aus als die EUR 20,9 Mio. in Q1/2014. Dies ist zum einen auf die erfolgreiche Optimierung der Kostenstrukturen im Rahmen des 5-Punkte-Programms zurückzuführen, zum anderen aber auch auf die niedrigeren F&E-Aufwendungen und positive Währungseffekte.

Dementsprechend verbesserte sich das Betriebsergebnis/EBIT in Q1/2015 gegenüber dem Vorjahr von EUR -10,9 Mio. auf EUR -8,8 Mio., blieb aufgrund der immer noch geringen Umsatzbasis aber im negativen Bereich.

Das Nettoergebnis für das erste Quartal verbesserte sich von EUR -11,8 Mio. im ersten Quartal 2014 auf EUR -9,5 Mio.

Das Nettoergebnis spiegelt sich im ersten Quartal auch deutlich in der Cashflow-Entwicklung wider. So lag der operative Cashflow bei EUR -8,6 Mio. und reflektiert

damit im Wesentlichen den operativen Verlust des Berichtszeitraums. Der Free Cashflow belief sich auf EUR -12,1 Mio. Beide Angaben wurden um EUR -1,5 Mio. aus einem kurzfristigen Darlehen im Vorfeld der Übernahme der PlasmaSi, Inc. bereinigt.

Ursächlich für die deutlich unter dem Free Cashflow liegende Veränderung der Liquidität sind die Effekte aus der Aufwertung unserer in Dollar gehaltenen Geldbestände. Mit einem Bestand an liquiden Mitteln, inklusive kurzfristiger Finanzanlagen, von EUR 263,2 Mio. und frei von Bankverbindlichkeiten verfügt AIXTRON auch am Ende des ersten Quartals 2015 über eine solide Finanzierungsstruktur.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

bevor ich zum Ausblick komme, möchte ich Ihnen nun die Aktivitäten in unseren Zukunftsfeldern erläutern.

[Folie - Technologieportfolio]

Wie schon eingangs gesagt, haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder gezielt in die Diversifizierung und damit in die Weiterentwicklung unserer definierten Zukunftsfelder investiert. Unser langfristiges Ziel bleibt es bis 2019 bei deutlichem Wachstum 50% unseres Umsatzes aus dem nicht-LED-Geschäft zu generieren. Dabei haben wir entschieden, unser Portfolio weiterhin auf unsere Kernkompetenz, die Deposition von komplexen Materialien in der Gasphase zu konzentrieren.

AIXTRON soll zukünftig auf mehreren Säulen stehen und wir wollen früh in attraktiven Wachstumsmärkten präsent sein. Dieser Punkt spiegelt sich natürlich auch in unserer Ergebnissituation wider: Ein Großteil unserer Technologiesegmente, die wir strategisch regelmäßig überprüfen, befindet sich noch in der Entwicklungs- oder sehr frühen Wachstumsphase ihres Lebenszyklus. Als wir im Oktober 2013 unsere Kapitalerhöhung vorgenommen haben, waren wir uns dieser Vorleistungen bewusst, hatten aber nach eingehender Prüfung auch die hohe Werthaltigkeit dieser Technologien für unser Portfolio bestätigt.

Zunächst aber einige Erläuterungen zu unserem neuen Forschungs- und Entwicklungsprozess: Um Chancen und Risiken zu optimieren, haben wir ihn nun dreigeteilt:

1. Der Innovationsprozess ermöglicht uns, neue Märkte und Anwendungen sowie innovative Technologien frühzeitig zu identifizieren, zu filtern, zu evaluieren und dann je nach Potenzial gezielt zu verfolgen.
2. Der Technologieprozess ermöglicht uns, verschiedene Kernkomponenten, wie den Showerhead oder die Messkontrollsysteme, über unsere verschiedenen Segmente hinweg frühzeitig zu entwickeln, ohne die Produktentwicklung dadurch zu verzögern.
3. Der im Rahmen des 5- Punkte Programms neu definierte Produktentwicklungsprozess stellt sicher, dass die zu entwickelnden Produkte markt-, anwendungs- und kundenbezogen innerhalb der Zeit- und Kostenziele zur Marktreife geführt werden.

Dadurch sind wir überzeugt, Marktpotenziale früh zu identifizieren sowie Projekte effizienter und zeitgerechter umzusetzen.

Lassen Sie mich nun mit der jüngsten Erweiterung unseres Technologieportfolios beginnen – der am 1. April 2015 erfolgten Übernahme von PlasmaSi, Inc.

[Folie Akquisition PlasmaSi, Inc.]

Der Markt für organische Leuchtdioden, die sogenannten OLEDs, ist eine wichtige Säule für die weitere Wachstumsstrategie von AIXTRON. Mit PlasmaSi ergänzen wir unsere derzeitigen eigenen OLED-Beschichtungsaktivitäten um den Prozessschritt der Verkapselung der OLED, eine wichtige Ergänzung im Front-End Bereich.

Mit dem Erwerb von PlasmaSi können wir Kunden nun knapp zwei Drittel des Investitionsvolumens der in der Produktion von OLEDs entscheidenden Prozessschritte im Front-end aus einer Hand anbieten. In Verbindung mit unserer OVPD- und PVPD-Technologie eröffnet uns die Verkapselungstechnologie vielfältige Möglichkeiten.

Lassen Sie mich kurz die spezielle Technologie von PlasmaSi erläutern: Das Unternehmen versiegelt organische LEDs durch die Abscheidung dünner und flexibler Sperrfilme mittels einer eigenen plasmaunterstützten CVD-Technologie, die insbesondere für die Herstellung flexibler OLEDs geeignet ist. Dieser Prozessschritt mit hohem Durchsatz ist entscheidend für eine kosteneffiziente OLED-Produktion für jede Größe von Displays für Mobiltelefone über Tablets bis hinzu zu großformatigen HD-Fernsehern, aber auch für Beleuchtungsanwendungen.

PlasmaSi ist eine bedeutende Stärkung unseres Portfolios.

[Folie - Technologieportfolio]

OLED

Auch im Bereich unserer existierenden Depositionstechnologie zur Herstellung von **organischen Halbleitern** sind wir einen wichtigen Schritt vorangekommen. 2014 konnten wir unser Organic Cluster zur Demonstration von OLED-Produktionsprozessen in Betrieb nehmen – ein echter Meilenstein! Damit können wir unter industrierelevanten Produktionsbedingungen zeigen, dass unsere Technologie zur Herstellung von OLEDs effizienter ist als andere zurzeit existierende Methoden.

Wir sind in der Lage, die sehr teuren organischen Grundstoffe gezielt, also mit hoher Materialeffizienz, und vor allem wesentlich schneller als mit bisherigen Technologien, auf dem Trägermaterial abzuscheiden. Fast noch bedeutsamer für die künftige Vermarktung der Technologie ist aber: Unsere patentierte OVPD-Technologie besitzt das Potential, dies auch auf sehr großen Trägermaterialien optimal zu realisieren.

Mit unserer integrierten Forschungslinie, dem F&E Cluster, ermöglichen wir Kunden also schon jetzt, die Vorteile unserer OVPD-Depositionstechnologien auch in der Praxis zu testen und zu verifizieren. So haben in den vergangenen Monaten verschiedene Kunden bereits Versuchsreihen hinsichtlich der Prozessqualifizierung durchgeführt.

Darüber hinaus kann ich Ihnen heute berichten, dass wir Ende April auch unsere Gen8-Demonstrationsanlage in Betrieb genommen und erfolgreich erste Substrate beschichtet haben. Ziel dieser Anlage ist es nachzuweisen, dass unsere Depositionstechnologie auf industriell relevante Maßstäbe skalierbar ist, d.h. Trägermaterialien in einer Größe von 2 Meter 30 mal 2 Meter 50 beschichtet werden können.

Meine Damen und Herren,

dieses Potenzial, organische Schichten auf die Größe einer Plakatwand zu skalieren, hat enorme Strahlkraft. Denn es bedeutet, dass unsere Kunden dann **kosteneffizienter große Substrate fertigen können**. Dies beträfe insbesondere die Produktion von OLED-Displays und -Fernsehern, die sich dann zu deutlich geringeren Kosten herstellen ließen. Die ersten Tests in den vergangenen Wochen sind sehr vielversprechend und das Interesse seitens der Industrie ist entsprechend groß.

Wie bereits in unserem Geschäftsbericht erwähnt, erwarten wir den ersten größeren Auftrag für diese Technologie bis Mitte 2016.

Leistungselektronik – Power Management

Der Trend zur Energieeffizienz wird durch neue **Leistungshalbleiter** unterstützt. Neue Materialien wie Galliumnitrid (GaN) oder Siliziumkarbid (SiC) ersetzen die heutigen sehr kostengünstigen Silizium- Bauelemente. Der große Vorteil dieser neuen Technologien liegt in der deutlichen Energieeinsparung durch geringere Verluste sowie die Möglichkeit der deutlichen Miniaturisierung aufgrund der höheren Effizienz.

Wichtigste Anwendungen sind beispielsweise Umrichter und Transformatoren zur Einspeisung regenerativer Energien, zur Spannungsumwandlung oder in der Hybridfahrzeugtechnik. Wir beobachten in diesem Bereich nach der F&E-Phase zur Qualifizierung der neuen Bauteilstruktur und der neuen Produktionsprozesse eine zunehmende Kommerzialisierung und Industrialisierung.

Ein Beispiel ist etwa die von Toyota geplante Nutzung von Bauelementen aus Siliziumkarbid in Elektro- und Hybridfahrzeugen der nächsten Generation.

Ein anderes Beispiel kommt aus China: Dort plant die Regierung im Rahmen des 13. Fünf-Jahresplanes USD 120 Mrd. in das sogenannte Integrated Circuit (IC) Eco System zu investieren. Dies beinhaltet GaN- und SiC-Leistungselektronik für Anwendungen in den Sektoren Unterhaltungselektronik, Automobil und Erneuerbare Energien.

Insgesamt arbeiten wir in der Leistungselektronik weltweit mit 45 Unternehmen zusammen und verfügen mit unseren spezialisierten MOCVD-Reaktoren über eine sehr starke Marktposition. Ziel ist es, diese Position durch konsequente Unterstützung unserer Kunden auszubauen und somit das sich abzeichnende Potenzial des Marktes beim Übergang von der Entwicklungs- in die Produktionsphase auszuschöpfen. Erfreulich ist, dass wir nun schon einzelne Kunden sehen, die von der F&E- in die Produktionsphase wechseln und Folgeaufträge erteilen. Im Marktvergleich besitzen wir hier vor allem dank unserer Planetenanlagen von Typ AIX G5 WW (Warm-Wall) und AIX G5+ erhebliche Vorteile.

TFOS

Eine weitere Anwendung unserer **MOCVD-Technologie** sehen wir in der **Siliziumhalbleiterindustrie**. Hier kann mit Hilfe der so genannten 3/5 Verbindungshalbleiter die Miniaturisierung der Chipstrukturen, also das Moore'sche Gesetz weiter fortgesetzt und so Prozessoren noch leistungsfähiger gemacht werden. Nach Aussagen von Herstellern während der letzten Semi-Konferenz in San Francisco wurde bestätigt, dass diese Technologie bei 7nm lateraler Strukturgröße, also etwa in 2018, zum Einsatz kommen soll.

Umso wichtiger ist es für uns zu sehen, dass Kunden aus Industrie und Forschung auf von uns gelieferten Pilotanlagen deutliche Fortschritte bei der Entwicklung

erzielen konnten. Auch ist es ein Erfolg, dass wir im 1.Quartal eine weitere Entwicklungsanlage im Auftragseingang verbuchen konnten.

Nun geht es darum, die Anlagen für die Massenproduktion solcher moderner Halbleiter zu entwickeln und zu produzieren. Auch dieses Projekt ist in vollem Gang und bedarf der entsprechenden Entwicklungsressourcen. Durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden und unser stark erneuertes Team – mit vielen Kollegen aus der Siliziumindustrie – gibt es einen klaren Plan, wie wir die Anforderungen der Logik-Kunden erfüllen.

ALD

Auch werden wir die ALD-Technologie weiter vorantreiben. Der Anlagenmarkt für Logik- und Speicheranwendungen umfasst nach Gartner bis zum Ende des Jahrzehnts ein jährliches Volumen von rund USD 1 Mrd. Wie bereits berichtet, bedienen wir heute in dem von uns adressierten Speichersegment einen wichtigen Kunden. Weitere Anlagen befinden sich bei zwei anderen Speicherchipherstellern in der Qualifikationsphase. Nachdem wir in den vergangenen Quartalen aufgrund unserer Leistungsfähigkeit wieder Marktanteile zurückgewinnen konnten, geht es nun darum, weitere Neukunden zu gewinnen und das Anwendungsspektrum unserer ALD-Technologie zu erweitern.

Dazu sind Vorleistungen notwendig, da wir erneut in Entwicklungsprojekte mit den Kunden investieren müssen. Zum anderen sehen wir dadurch aber vor allem große technologische Vorteile für unsere Kunden und somit gute Wachstumschancen für uns. Darüber hinaus ergeben sich hier durch das Zusammenspiel mit unseren TFOS-Aktivitäten auch erhebliche Synergien.

CNT

Last, but not least - eine weitere Technologie, auf die wir jetzt und vor allem in Zukunft setzen, 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 immer mehr mögliche Anwendungen wie neuartige Touchscreens oder Hochleistungsenergiespeicher. Auch in der Siliziumhalbleiterindustrie finden sich künftige Anwendungen.

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

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir unsere gute Positionierung in diesem Bereich weiter ausbauen. Dazu befinden wir uns in einem engen Erfahrungsaustausch mit unseren vielen Kunden, durch die wir auch kontinuierlich von neuen Anwendungen und neuen technischen Anforderungen erfahren. Ziel ist es, uns damit entscheidende strategische Vorteile in einem Bereich zu verschaffen, den wir als weitere entscheidende Zukunftstechnologie unserer Kunden sehen.

II. Ausblick

[Folie – Zusammenfassung und Ausblick]

Meine Damen und Herren,

Sie haben durch die vorangegangenen umfassenden Erläuterungen nun eine konkrete Vorstellung, wie wir bei AIXTRON den Wandel vorantreiben, in welche Richtung wir Ihren Konzern entwickeln und welche Chancen sich daraus für Ihr Unternehmen ergeben.

Unsere Hauptziele für 2015 stehen fest:

- Wir wollen in allen Technologiebereichen wachsen – also sowohl im Bereich LED mit unserer neuen Anlagengeneration AIX R6, als auch in unseren anderen Zukunftsfeldern.
- Wir wollen die Umsatzerlöse auf EUR 220 Mio. bis EUR 250 Mio. steigern.
- Wir wollen unsere Ertragslage in beiden Jahreshälften sequenziell verbessern und im zweiten Halbjahr 2015 ein positives EBITDA, also ein positives Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen erzielen.

Wichtige Schlüssel dazu sind die erfolgreiche Qualifizierung und Vermarktung der AIX R6 sowie eine Erholung der Nachfrage nach AIXTRON MOCVD-Produktionsanlagen. Zudem müssen wir unsere Zukunftstechnologien zur Marktreife bringen und zeitgerecht im Markt einführen. Denn nur so können wir das volle Potenzial dieser neuen Produktgruppen heben und bis 2019 bei deutlichem Wachstum 50% unseres Umsatzes aus dem Nicht-LED-Geschäft generieren.

Darüber hinaus setzen wir die Produktivitäts- und Effizienzprogramme in allen Unternehmensbereichen weiter systematisch um. Insgesamt gehen wir davon aus, dass AIXTRON über das Jahr hinweg zwar erneut ein negatives Betriebsergebnis erzielen wird. Als Folge der fortgeschrittenen Kostenreduktion sowie des erwarteten Umsatzwachstums rechnen wir für 2015 jedoch mit einer weiteren deutlichen Verbesserung der Ertragslage gegenüber dem Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen: Für uns steht die Rückkehr zur Profitabilität ganz oben auf unserer Agenda. Dafür ist die weitere Vermarktung und die erfolgreiche Qualifizierung der AIX R6 im Rahmen der bestehenden Kundenverträge sowie die Implementierung unserer Innovations-Roadmap Voraussetzung. Darauf fokussieren sich der Vorstand sowie das gesamte AIXTRON-Team.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

AIXTRON, Ihr Unternehmen verfügt – wie ich Ihnen berichtet habe – über ein einzigartiges Produkt- und Technologieportfolio mit attraktiven Marktchancen!

An dieser Stelle möchten Herr Dr. Schulte und ich uns bei den Mitgliedern des Aufsichtsrats für ihre aktive Unterstützung unserer Strategie und Arbeit bedanken. Ein großer Dank gilt natürlich auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern – sie gestalten den notwendigen Veränderungsprozess proaktiv und engagiert mit, so dass wir 2014 weitere wichtige Meilensteine erfolgreich erreichen konnten.

Meine Damen und Herren,

vor allem Ihnen, den Eigentümern unseres Unternehmens, möchte ich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken. Es war für AIXTRON, den Vorstand und alle Mitarbeiter sowohl ein herausforderndes Jahr als auch ein Jahr, in dem wir entscheidende Weichenstellungen für die Zukunft vornehmen konnten. Wir haben die Grundlage dafür gelegt, den Wandel Ihres Unternehmens nun konsequent voranzutreiben.

Für mich persönlich und das gesamte Team war und ist die Rückendeckung durch Sie entscheidend, um den Umbau bei AIXTRON erfolgreich anzugehen und umzusetzen. Unterstützen Sie uns auch in Zukunft weiter auf unserem Weg. Der Vorstand in Person von Herrn Dr. Schulte und mir wie auch alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich jeden Tag mit aller Kraft für die nachhaltig positive Entwicklung der AIXTRON SE ein!

Damit gebe ich das Wort zurück an Herrn Schindelhauer.