

Stand: 9.5.2025

AIXTRON SE

ISIN DE000A0WMPJ6 (WKN A0WMPJ)

28. Ordentliche Hauptversammlung AIXTRON SE

Donnerstag, 15. Mai 2025, Aachen

Redebeitrag des Vorstands

vertreten durch

Dr. Felix Grawert, Vorstandsvorsitzender der AIXTRON SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich sehr, Sie alle heute hier im Eurogress Aachen zu unserer Hauptversammlung 2025 begrüßen zu dürfen!

Ich freue mich besonders, dass wir uns persönlich sehen und sprechen, denn wir haben das Präsenz-Format für unsere HV ganz bewusst gewählt. Der direkte Dialog mit Ihnen allen, den Eigentümern der AIXTRON SE, ist uns im Vorstand wie Aufsichtsrat wichtig.

Das gilt nicht nur in Zeiten, in denen wir Rekordumsätze vermelden konnten - seit 2020 ist der Umsatz von AIXTRON durchschnittlich um rund 24 % pro Jahr gestiegen. Dies gilt insbesondere auch jetzt im Downturn, wo wir Ihnen angesichts eines geringeren Ergebnisses und Kursverfalls Rede und Antwort stehen. Dieser Austausch über die Entwicklung von AIXTRON ist eben gerade in schwierigen Zeiten besonders wichtig.

Kursentwicklung

Die aktuellen Zeiten sind herausfordernd und werden es auch noch eine ganze Zeit lang bleiben. Unser Marktsegment befindet sich in einem klassischen Downturn. Die Entwicklung unseres Aktienkurses an der Börse ist alles andere als zufriedenstellend. Ich kann Ihren Unmut hier gut verstehen, wir alle blicken mit Sorgen auf die roten Zahlen im Portfolio. Es ist nur ein schwacher Trost, dass die Aktienkurse unserer Kunden aus den Bereichen der Leistungs- und Optoelektronik wie etwa ams-Osram, ST Micro, Onsemi oder Wolfspeed ähnlich schwach sind bzw. teilweise sogar noch deutlich stärker im vergangenen Jahr gefallen sind. Ich kann aber auch sagen, dass wir, nicht nur im Vergleich zu Wettbewerb und Markt, diese schwierigen Zeiten nicht nur meistern, sondern uns auch für die Zukunft stark aufstellen.

Jeder, der die wirtschaftliche Gesamtsituation betrachtet, sieht, mit welcher großen Herausforderungen unsere Branche aktuell konfrontiert ist. Diesen Herausforderungen stellen wir uns nicht nur, wir haben einen klaren Plan, um sie überzeugend zu meistern.

Denn genau jetzt zeigt sich, ob ein Unternehmen, ob ein Management Team so aufgestellt ist, dass es eine starke Organisation auch durch schwierige Marktbedingungen sicher und mit Weitblick manövrieren kann, weil es Entwicklungen rechtzeitig antizipiert und entschlossen agiert, um aus Krisenzeiten im Markt gestärkt hervorgehen zu können. Das ist uns in den vergangenen Monaten gut gelungen.

Lassen Sie mich erläutern, wie das Geschäftsjahr 2024 verlaufen ist, wie wir den Weg in die Zukunft gestalten und was unsere Erwartungen für dieses und die kommenden Jahre sind.

Geschäftsjahr 2024

Wir haben im Geschäftsjahr 2024 in einem schwierigen Marktumfeld ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Die aktualisierte - wie auch die ursprüngliche - Umsatzprognose wurde mit 633,2 Millionen Euro erreicht. Das Betriebsergebnis lag mit 131,2 Millionen Euro aufgrund negativer Produktmixeffekte, einer geringer als erwarteten Auslastung im operativen Bereich und höheren Betriebsaufwendungen um -16 % unter dem Vorjahr. Als führender Anbieter von Depositionsanlagen für die Halbleiterindustrie konnten wir unsere Technologieführerschaft und Wettbewerbsposition weiter auszubauen: trotz widrigem Marktumfeld ist es uns gelungen, unseren Marktanteil nochmals zu steigern, laut Gartner von 83% auf 84%.

Retrospektive auf das Jahr 2024

Lassen Sie mich etwas weiter zurückblicken, um Ihnen den Geschäftsverlauf des Jahres 2024 zu erläutern. Sie erinnern sich sicher: mit der Covid-Pandemie rückte das Thema Halbleiter extrem in den Fokus. Unterbrochene Supply Chains und starke Verschiebungen in der Nachfrage sorgten zunächst für einen frappierenden Mangel und dann – als Reaktion darauf – in den Jahren 2022 und 2023 für echte Boomjahre für die Halbleiter-Industrie – und für uns bei AIXTRON.

Das gipfelte im Herbst 2023 – mitten in der Budgetplanung für das Jahr 2024 – in Kundenanfragen, die sich auf einen Umsatz von 1 Mrd. Euro für das Jahr 2024 addierten.

Was zunächst großartig klang, ließ bei uns im Vorstand die ersten Alarmglocken schrillen. Durch den Abgleich mit unserem Marktmodell wussten wir: das konnten nur Doppel-Bestellungen sein, wir erkannten früh die Zeichen der Blase am Markt. Diese Voraussicht sollte sich im Jahresverlauf bestätigen.

Folgerichtig haben wir vorsichtig budgetiert und für das Jahr 2024 nur einen Umsatz-Korridor von 630-720 Millionen Euro als Guidance prognostiziert. Dafür wurden wir zunächst von vielen Seiten kritisiert: wir wären zu vorsichtig und die Prognose-Spanne sei zu weit. Vorsicht steht aber eben auch für Um- und Weitsicht.

Intern haben wir uns parallel auf zwei Szenarien eingestellt: einerseits die Kosten eingebremst auf die prognostizierte Umsatzspanne; andererseits parallel jedoch weiteres Material bestellt, so dass auch eine deutliche „Upside“ im Umsatz erreichbar gewesen wäre. Dies war die Absicherung für den Fall, dass sich die Bestellungen besser als prognostiziert gestaltet hätten. Auf jeden Fall wollten wir unsere Kunden bedienen können, um unsere Marktposition abzusichern.

Aber: Die allgemeine Wirtschaftslage und unser Markt kippten dann – wie von uns befürchtet – tatsächlich komplett im ersten Halbjahr 2024. Kunden platzierten die diskutierten Orders nicht, teilweise wurden Auslieferungen verschoben und der Aktienkurs ging runter, in dem Maße wie die schlechten Nachrichten von unseren Kunden an die Öffentlichkeit gelangten.

Obwohl der Markt in vielen Bereichen enorm nachließ, haben wir unsere ursprüngliche Prognosebandbreite von 630 - 720 Millionen Euro nur einmal auf 620 - 660 Millionen Euro anpassen müssen, konnten aber das Jahr 2024 letztendlich mit 633 Millionen Euro Umsatz sogar im ursprünglichen Korridor abschließen.

Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle das starke vierte Quartal 2024, in dem wir einen Rekord bei den Auslieferungen realisiert haben: Der Umsatz belief sich auf 226,9 Millionen Euro, eine Steigerung um 6 % gegenüber dem bereits starken Vorjahresquartal.

Dies entspricht rund einer Verdoppelung der Umsatzerlöse des ersten Quartals im Geschäftsjahr und unterstreicht die Flexibilität in Lieferkette und Fertigung von AIXTRON.

Konsolidierungsphase im Markt

Meine Damen und Herren, AIXTRON steht auch in schwierigen Zeiten für Transparenz, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit. Das ist neben einem konsequenten, vorausschauenden Management die wichtigste Grundvoraussetzung, auch aus schwierigen Zeiten gestärkt hervorgehen zu können!

Der Downturn für Markt und Industrie ist aber auch heute, im Frühjahr 2025, noch nicht beendet. Mit den Q1-Zahlen 2025 haben einige große Leistungselektronik-Hersteller positive Signale gesendet, jedoch beunruhigen die Nachrichten über Zollstreit und Handelskrieg Endverbraucher wie Kunden, so dass eine kurzfristige Prognose zur Entwicklung des Marktes nicht nur schwierig ist, sondern einfach unseriös wäre.

In Summe sprechen wir für die Leistungs-Halbleiterindustrie von einer umfassenden Konsolidierungsphase. An deren Ende aber werden wieder die Unternehmen nachhaltig weiter erfolgreich sein, die sich in der Krise bewiesen haben. AIXTRON hat dies bis hierhin und wird in Zukunft das Beste aus einer schwierigen Lage machen!

Lassen Sie mich daher im Folgenden darauf eingehen, welche Themen wir angehen, um die aktuelle Schwächephase des Marktes bestmöglich zu nutzen und uns für die Zukunft optimal aufzustellen.

Innovationszentrum & 300 mm Produktlinie

Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E) sind entscheidende Elemente, um Kundenbedürfnisse stets mit den besten Produkten adressieren zu können und Innovationen – gerade in schwierigen Zeiten – voranzutreiben. Daher wurden die F&E-Ausgaben im Jahr 2024 gezielt weiter gesteigert: Mit 91,4 Millionen Euro wurde das hohe Niveau des Vorjahres nochmals übertroffen.

In den Jahren 2023 und 2024 haben wir das neue Innovationszentrum in Herzogenrath gebaut, um die Potenziale der 300 mm GaN-Technologie voll auszuschöpfen. Damit werden die bestehenden Reinraumflächen um 1.000 m² Fläche erweitert. Das Bauvorhaben konnte mit einem Investitionsvolumen von rund 100 Millionen Euro in Rekordzeit realisiert werden – nur 15 Monate vom ersten Spatenstich bis zum Anschalten der ersten installierten 300 mm Depositionsanlage. Im Dezember 2024 haben wir das Innovationszentrum gemeinsam mit der NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur eröffnet. Ende März 2025 kamen schon die ersten fertig prozessierten 300 mm Wafer aus dem Gebäude. Das Innovationszentrum bietet Platz und Infrastruktur für die Entwicklung der nächsten Produktgenerationen, neuer Technologien und zur Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern. Damit haben wir ein wichtiges Zeichen in unserer Industrie gesetzt – eine tolle Leistung des gesamten AIXTRON-Teams und allen, die daran mitgewirkt haben.

Dazu möchten wir Ihnen einen kurzen Film zeigen:

-VIDEO-

Unsere neue 300 mm-Anlage konnten wir zudem sehr erfolgreich bei ersten Kunden platzieren, seien es Forschungsinstitute oder ausgewählte Chip-Hersteller – mit 300 mm schreiben wir die AIXTRON-Erfolgsgeschichte von 200 mm GaN nahtlos fort und beweisen auch hier wieder unsere Technologieführerschaft! Wir werden die aktuelle Phase der Marktkonsolidierung nutzen, um uns für die nächste Wachstumsphase des Halbleiterzyklus optimal vorzubereiten.

Produktionsstätte in Italien

Im Jahr 2024 wurde auch der Kauf einer Produktionsstätte in der Nähe von Turin, Italien, abgeschlossen. Diese Investition schafft zusätzliche Kapazitäten, um Nachfragespitzen abzudecken, die mittelfristig bei einem erneuten Anziehen der Endmärkte erwartet werden.

Personalanpassung

Zudem machen wir unsere Hausaufgaben auf der Kostenseite. Im ersten Quartal 2025 haben wir einen überschaubaren, aber notwendigen Personalabbau durchgeführt. Dieser betrifft den indirekten Operations-Bereich, mit etwa 50 Mitarbeitenden; diese Freisetzungen erfolgen im Rahmen eines Freiwilligen-Programms. Hier hatten wir in den Boomjahren etwas zu viel Personal aufgebaut. Im direkten Operations-Bereich, konkret in Assembly und Test, setzen wir stärker auf externe Dienstleister, das macht uns flexibler und lässt die Organisation in schwierigen Zeiten personell leichter atmen. In den administrativen Bereichen sind wir ohnehin schlank aufgestellt.

Entwicklung der Märkte – Weg in die Zukunft

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun in die Zukunft blicken auf unsere Strategie für die nächsten Jahre. Aktuell befinden wir uns im Downturn, die Märkte sind schwach, und Kunden halten sich mit Bestellungen zurück.

Wir sind jedoch überzeugt, dass unsere Märkte wieder anziehen werden. Daher rüsten wir uns nun für die nächste Wachstums-Welle, um unser Potenzial im nächsten Boom wieder voll ausschöpfen zu können. Unsere Industrie ist zyklisch, das können wir nicht ändern. Was wir beeinflussen können, sind die Realisierung des vollen Potenzials und die Steuerung des langfristigen Wachstums.

Schauen wir etwas genauer auf die für uns relevanten Märkte und ihre Entwicklung:

Siliziumkarbid (SiC)

Siliziumkarbid, kurz SiC, ist ein wichtiger Bestandteil unseres Leistungselektronikportfolios. Die wichtigste Anwendung sind hier Elektro-Autos und Chips für höchste Leistungsklassen. Hier ist die aktuelle Marktsituation schwierig und kurzfristig bestehen Überkapazitäten bei unseren Kunden. In Erwartung eines schnellen Hochlaufs von Elektro-Autos hatten zahlreiche Hersteller große Kapazitäten aufgebaut, die nun erst einmal nicht ausgelastet sind.

Wie wir alle wissen, zieht die Nachfrage nach EVs jedoch langsamer an als erwartet, und auch der politische Rückenwind hat nachgelassen. Nur in China geht die Umstellung auf EVs schnell voran, und wir partizipieren hier mit zahlreichen Aufträgen von Kunden, die diesen Markt bedienen.

Mittelfristig bleiben die Aussichten für SiC und Elektroautos allerdings exzellent: immer bessere Ladezeiten für EVs, bessere Reichweite, attraktivere Modelle und sinkende Strompreise treiben mittelfristig die Elektromobilität und damit SiC-Leistungshalbleiter voran.

Wir sind in diesem Segment exzellent aufgestellt, haben in 2024 neue Bestleistungen mit unseren Anlagen aufgezeigt und neue Kunden gewonnen. Wenn der Anlauf der Elektromobilität wieder Fahrt aufnimmt, wird auch unsere Nachfrage in diesem Segment wieder anziehen.

Galliumnitrid (GaN)

Auch unsere Kunden im Bereich Galliumnitrid (GaN) sind aktuell eher zurückhaltend aufgrund der allgemeinen Nachfrageschwäche in der Leistungselektronik.

Mittelfristig erwarten wir jedoch auch hier starkes Wachstum, vielleicht das stärkste von all unseren Endmärkten. GaN ist ein Material mit überragenden technischen Eigenschaften und einer enorm breiten Anwendungsspanne. Es ist jetzt dabei, sich von den ursprünglichen Anwendungen im Bereich der Ladegeräte von Handys und Notebooks immer weiter auszubreiten. In den letzten zwei Jahren sind zum Beispiel zahlreiche Anwendungen im Bereich der 100-V Klasse dazugekommen, sei es in batteriebetriebenen Geräten wie Akkuschaubern und E-Bikes oder aber in DC/DC-Leistungsstufen, die in Server-Power-Supplies, in Elektrofahrzeugen oder aber in Wechselrichtern für Solarmodule zu finden sind.

Der aus unserer Sicht vielversprechendste Wachstumsmarkt liegt jedoch im Bereich der Stromversorgung von KI und Supercomputing. Stromverbrauch und Energieversorgung dieser Technologien stellen eine der größten Herausforderungen für deren weiteres Wachstum dar. GaN bietet enorme Effizienzgewinne in der Energieversorgung dieser Chips, und hilft damit, diese Herausforderung zu adressieren. Wir schätzen, dass die Stromversorgung für KI eine der größten einzelnen Anwendungen für GaN sein kann.

All diese Anwendungen sind derzeit bei Kunden in der Qualifikation: erste Produkte wurden von Chip-Herstellern vorgestellt. Nun sind deren Kunden dabei, diese neuartigen Chips in Anwendungen einzubauen und zu qualifizieren. Sobald dieser Prozess abgeschlossen ist und der Markt wieder anzieht, werden wir einen neuen Wachstumsschub für GaN auch bei uns in den Bestellungen sehen.

Opto & Micro LEDs

Auch in der Optoelektronik beobachten wir eine steigende Nachfrage nach MOCVD-Anlagen. Wir gehen davon aus, dass wir in diesem Geschäftsbereich in diesem Jahr rund 20 Prozent unseres Anlagen-Umsatzes erzielen werden, wobei der Großteil aus den Bereichen Telekommunikation und Datenkommunikation stammen wird. Wir rechnen damit, dass die starke Nachfrage auch 2026 anhalten und in den kommenden Jahren noch weiter zunehmen wird.

Zum einen führt der durch 5G, Sensorik und KI angeheizte Datenhunger dazu, dass sich die Bandbreitenanforderungen in Datennetzen etwa alle zwei Jahre verdoppeln. In Hyperscaler-Rechenzentren treibt die Nachfrage nach KI die Bandbreitenanforderungen noch weiter in die Höhe, was zu einer steigenden Nachfrage nach optischen Verbindungen führt. Dies treibt neue Investitionen in die optische Infrastruktur voran.

Zum anderen beobachten wir eine wachsende Präferenz für photonische integrierte Schaltungen (PICs) gegenüber herkömmlichen diskreten Lasern. Dies verändert die Anforderungen an die Fertigung. Auf Epitaxie-Ebene müssen alle Bauelemente während aller Epitaxie-Stufen sowohl auf dem Wafer als auch von Los zu Los enge Spezifikationen einhalten. Dies treibt die Einführung von neuen und größeren 150-mm-InP-Substraten und bringt Kunden zum Umstieg auf neue Anlagengenerationen mit deutlich verbesserten Spezifikationen.

Unsere G10-AsP wurde genau unter Berücksichtigung dieser neuen Anforderungen entwickelt und ist entweder bereits qualifiziert oder befindet sich bei allen führenden Laserlieferanten in der Qualifizierungsphase.

Diese Vorteile festigen unsere Marktführerschaft in der Optoelektronik. Unsere jüngsten Erfolge mit Nokia und Smart Photonics für das G10-AsP-Tool unterstreichen unsere starke Position in diesem Segment.

Im Bereich der Micro LEDs haben wir im letzten Jahr mit dem Ende der Kooperation von Apple und Osram einen Schock zu verwinden gehabt. Die Arbeit in der Industrie an dieser Technologie wird jedoch fortgesetzt und wir bekommen zunehmend positive Nachrichten von Kunden zu hören: die Transfertechnologie hat gute Fortschritte gemacht, und es zeichnen sich einige vielversprechende Anwendungen ab. Daher bleiben wir weiter an dem Thema dran, arbeiten eng mit Kunden zusammen und bereiten uns auf den Tag vor, an dem die industrielle Reife der Technologie erreicht ist. Lediglich den genauen Zeitpunkt für diesen Tag können wir nicht voraussagen.

Fazit & Ausblick 2025

Meine sehr verehrten Damen und Herren, das Jahr 2024 war kein leichtes, aber wir werden gestärkt aus einem sehr anspruchsvollen Marktumfeld hervorgehen, weil wir die Zeit nutzen, unsere Hausaufgaben zu machen. Nach einer langen Phase des stürmischen Wachstums nutzen wir die allgemeine Konsolidierungsphase weiter, um Schwachstellen auszumerzen, noch produktiver zu werden - ohne Verluste bei Innovation in Kauf zu nehmen. Unsere Maschine ist gut geölt, sodass wir zum frühestmöglichen Zeitpunkt wieder zum Überholen ansetzen können.

Wir haben in den vergangenen Monaten unsere Technologieführerschaft und Wettbewerbsposition in allen für uns relevanten Endmärkten nicht nur halten, sondern teils erheblich ausbauen können. Das Potenzial SiC- und GaN-basierter effizienter Leistungselektronik ist aufgrund der energieintensiven Künstlichen Intelligenz und anderer Anwendungen weiterhin enorm, sodass wir hier mittelfristig ausgesprochen optimistisch in die Zukunft schauen. Hier gehen wir weiter als AIXTRON technologisch am Markt voran und geben den Takt an.

Insgesamt erwarten wir – leider – für das Jahr 2025 rückläufige Umsätze in einem Korridor zwischen 530 - 600 Millionen Euro. Eine genauere Voraussage ist zu diesem Zeitpunkt schwierig, gerade angesichts der Schwächephase im Markt für Leistungselektronik, aber auch angesichts der internationalen Diskussionen um Zölle und Handelshemmnisse. Der chinesische Markt federt dies bis zu einem gewissen Grad ab und lässt uns Rückgänge auf anderen Märkten ein gutes Stück weit kompensieren.

Aktuell befinden sich unsere wichtigsten Endmärkte in einer Schwächephase. Die globalen Wachstumstreiber für diese Märkte sind jedoch weiterhin intakt: Elektrifizierung der Welt, und insbesondere der Mobilität; Digitalisierung und künstliche Intelligenz mit wachsenden Datenmengen und Stromverbrauch und nicht zuletzt neue Anwendungen in der Optoelektronik brauchen AIXTRON und unsere Anlagen. Wir bereiten uns auf den Tag vor, an dem die Märkte wieder anziehen und der Umsatz steigt.

Danke - Schlusswort

An dieser Stelle möchte ich dem gesamten Team von AIXTRON meinen tiefsten Dank aussprechen. Sein außergewöhnliches Talent und die große Leistung der vergangenen Monate und Jahren sind das Fundament unseres gemeinsamen Erfolgs.

Aber nicht zuletzt, danke ich Ihnen, unseren geschätzten Aktionärinnen und Aktionären, danke ich für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Mein Dank gilt auch unserem Aufsichtsrat für die stets vertrauensvolle und produktive Zusammenarbeit.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

heute ist ein ganz besonderer Tag – wir verabschieden unseren langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden Kim Schindelhauer.

Kim hat AIXTRON geprägt wie kein anderer. 1992 begann er als geschäftsführender Gesellschafter der AIXTRON Semiconductor Technologies GmbH. Wenige Jahre später brachte er AIXTRON als siebte Firma im neuen Segment „Neuer Markt“ an die Börse.

Lieber Kim, Du warst für die Firma da wie kein anderer. 2017, in der Krise, hast Du das Heft des Handelns ergriffen und bist für einige Monate wieder als CEO in die Firma zurückgekehrt, um nach der erfolgreichen Restrukturierung die Verantwortung wieder in andere Hände zu legen.

In Summe: 33 Jahre AIXTRON, 23 Jahre im Aufsichtsrat – Chapeau!

Du hast aus einem zerstrittenen Team von Gründern und Eigentümern eine professionelle High-Tech-Firma gemacht, die heute im MDAX gelistet ist. Wie hast Du das erreicht? Mit Deiner besonderen Art, mit der Du unsere Firmenkultur und die Menschen bei AIXTRON nachhaltig geprägt hast.

In Deiner Zeit als Vorstand fielen wegweisende und mutige Entscheidungen: Als erstes und wichtigstes die Übernahme der Planetentechnologie von Philips. Du hast früh die Bedeutung des Materials SiC erkannt und Epigres in Schweden übernommen. Mit dem Kauf von Thomas Swan hast Du das Know-how der Showerhead-Technologie für AIXTRON gesichert.

Besonders erwähnenswert ist, dass Du immer eine starke Meinung hattest und damit stets die Richtung klar vorgegeben und für Klarheit gesorgt hast. Gleichzeitig warst Du jedoch immer auch für gute Argumente und gut durchdachte abweichende Meinungen zugänglich.

Ganz besonders war Dir immer wichtig, Menschen zusammenzubringen und Teams zu formen. In der frühen Zeit von AIXTRON hast Du aus Unikaten, Charakteren und Technikern ein starkes Team gemacht. Heute haben wir eine starke Führungsmannschaft, sowohl im Aufsichtsrat als auch im Vorstand, mit Industrieerfahrung, Kompetenz und Persönlichkeiten, die eng und ausgezeichnet als Team zusammenarbeiten.

Dein Geist und Dein Wirken sind bei AIXTRON tief verankert. Auch wenn Du heute offiziell gehst, bleibst Du uns erhalten und präsent.

Zuletzt möchte ich mich auch persönlich bei Dir bedanken: Du hast mich zu AIXTRON geholt. Ich durfte persönlich von Dir lernen, es waren tolle Jahre der Zusammenarbeit – wir werden das in Deinem Geiste fortsetzen.

Vielen Dank, Kim, und alles Gute für die Zukunft!

Ich danke Ihnen für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit und freue mich nun, das Wort an meinen Vorstandskollegen, Herrn Dr. Christian Danninger, Finanzvorstand der AIXTRON SE, zu übergeben.