

AIXTRON AG

Hauptversammlung 2009

Eurogress Aachen

20. Mai 2009

Redebeiträge

Paul Hyland
Vorsitzender des Vorstands

Wolfgang Breme
Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON AG
Investor Relations
Mai 2009

Folie 1 – 12. Ordentliche Hauptversammlung [KS]

- Begrüßung & Formalitäten

Folie 2 – TOP 1 – Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2008 [PH]

Folie 3 – Zukunftsgerichtete Aussagen [PH]

- Vielen Dank, Herr Schindelhauer. Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionäre und Gäste, im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats von AIXTRON begrüße ich Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung 2009.
- Wie immer freue ich mich sehr, dass Sie am heutigen Tage hier so zahlreich erschienen sind und damit Ihr aktives Interesse an unserem Unternehmen bekunden.
- Zudem freut es mich sehr, dass wir Ihnen für 2008 ausgezeichnete Ergebnisse und – nach meinem Dafürhalten – einen positiven Ausblick auf die Zukunft vorstellen können.
- Ich möchte nun gleich zur Tagesordnung übergehen und Ihnen den Lagebericht sowie die Finanzergebnisse 2008 vorstellen.

Folie 4 – Inhalt [PH]

- Zuerst (und insbesondere für die Neuanleger unter Ihnen) möchte ich Ihnen einen kurzen Abriss über die Unternehmensgeschichte sowie die weltweiten Aktivitäten von AIXTRON geben.
- Daraufhin möchte ich Sie über die jüngsten Entwicklungen in der Branche und den Zustand der von uns belieferten Märkte informieren.
- In der Folge werde ich auf Einzelheiten der aktuellen Geschäftsentwicklung eingehen.
- Dann werde ich das Wort an Herrn Wolfgang Breme, den Finanzvorstand der AIXTRON AG, übergeben, der Sie ausführlich über unsere finanziellen Ergebnisse 2008 informieren wird.
- Zu guter Letzt werde ich diese Präsentation mit unserer Prognose für das Jahr 2009 und weiteren Zukunftsaussichten abschließen.
- Bevor wir jedoch über die Finanzaufgaben sprechen, möchte ich einen kurzen Rückblick auf einige wichtige Ereignisse der letzten 25 Jahre werfen, denn wie Sie aus dem Geschäftsbericht ersehen können, haben wir im vergangenen Jahr unser 25jähriges Geschäftsjubiläum gefeiert – was für die Halbleiterindustrie eine lange Zeit ist!

Folie 5 – Immer einen Schritt voraus. Seit 25 Jahren [PH]

- Diese 25 Jahre waren einerseits eine Zeit großer Herausforderungen und ebenso großer Erfolge, andererseits forderten sie sowohl der Geschäftsführung als auch den Aktionären einen hohen Grad an Entschlossenheit, Zielstrebigkeit und Geduld ab.
- Für all diejenigen, die mit unserer Unternehmensgeschichte noch nicht vertraut sind ...
- Sie begann 1983 mit der Ausgründung aus der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen. Die Firmengründer, unter ihnen Dr. Jürgensen, entwickelten die hochmoderne Technologie, die zur Erforschung, Weiterentwicklung und Produktion der Verbindungs-Halbleiter erforderlich war. Diesen wahren Pionieren verdanken wir die

Grundlagen, von denen wir heute als unbestrittener Weltmarktführer in der MOCVD-Technologie profitieren.

- Das Unternehmen wird diesen Vorkämpfern für immer zu Dank verpflichtet sein – auf ihnen gründet der nachhaltige Erfolg, der uns durch gute und schlechte Tage gebracht hat.
- Ab Mitte der 1980er Jahre wurden unsere MOCVD-Anlagen rasch zur Grundlagentechnologie, die unsere Kunden zur Herstellung hochkomplexer Bauelemente für optoelektronische Anwendungen benötigten, wie sie Sie alle wahrscheinlich tagtäglich hundertfach, wenn nicht sogar tausendfach benutzen. Hierzu werde ich Ihnen später noch ein paar Beispiele nennen.
- Ein wichtiger Meilenstein für die LED-Industrie war Anfang der 1990er Jahre die Entwicklung eines japanischen Physikers namens Shuji Nakamura: Er entwickelte mit dem Material Galliumnitrid ein Verfahren zur Herstellung von blauen LEDs. Daraufhin führte AIXTRON 1994 die erste Depositionsanlage zur Produktion blauer LEDs ein.
- Diese Entwicklung stellte einen entscheidenden Durchbruch für die gesamte Industrie dar, denn erst jetzt war es möglich, mit LEDs das gesamte Farbspektrum des Lichts zu erzeugen: und zwar mit den RGB-LEDs (RGB steht für rot, grün und blau) und dann mit den später entwickelten weißen LEDs.
- 1997 ging AIXTRON an die Frankfurter Börse, was uns die nötige finanzielle Flexibilität für den internationalen Ausbau unserer Geschäfte, für Technologie-Investitionen und Unternehmenskäufe sowie die Erweiterung unseres Produktportfolios gab.
- Der letzte Punkt auf dieser Folie bezieht sich auf eine neue Technologie, an deren Entwicklung wir seit fünf bis sechs Jahren arbeiten. Ende März unterzeichnete Plastic Logic, ein britischer Hersteller „elektronischer Papier-Anwendungen“, die endgültige Abnahmedokumentation für die erste Produktionsanlage ihrer Art, die wir in ihrem neuen Werk in Dresden installierten.
- So bringt mich dieser kurze Ausflug in die Geschichte wieder zu dem Punkt zurück, an dem wir heute stehen: AIXTRON ist ein gesundes, nachhaltiges Unternehmen, dem es angesichts der schwierigen Wirtschaftslage weitaus besser geht, als vielen, auch größeren, Mitbewerbern. Das aus einem Universitätslabor in weniger als 2 km Entfernung von unserem heutigen Standort hervorgegangene Unternehmen ist zu einem weltweiten Akteur auf einem zunehmend umkämpften Markt geworden.
- Jetzt möchte ich ein wenig auf die internationalen Aktivitäten von AIXTRON eingehen.

Folie 6 – Weltweite Präsenz [PH]

- Eine wesentliche Veränderung seit unserer letzten Versammlung war der Verkauf unseres Aachener Bürogebäudes in der Kackertstraße an das Land Nordrhein-Westfalen – zur Nutzung durch die RWTH Aachen.
- Um unsere gute Zusammenarbeit mit der RWTH fortzuführen, werden wir mit einem kleinen Forschungslabor für spezielle Projekte weiterhin in unserem vormaligen Gebäude in der Kackertstraße tätig bleiben.
- Unsere Hauptverwaltung und Vertriebsfunktionen haben wir von der Kackertstraße in ein angemietetes Gebäude direkt neben unserem Betriebsstandort Herzogenrath verlegt.
- Das gesamte Unternehmen wieder an einem Standort zu vereinen, hat sich bereits jetzt als äußerst vorteilhaft erwiesen.

- Doch wie Sie der heutigen Tagesordnung entnehmen können, wollen wir Sie, die Aktionäre des Unternehmens, noch um die formelle Genehmigung der Sitzverlegung der Gesellschaft von der Kackertstraße in Aachen nach Herzogenrath bitten.
- Wie Sie auf dieser Karte sehen können, verfügen wir über Forschungs- und Entwicklungszentren, Produktionsstätten, Vertriebsorganisationen und Repräsentanzen in aller Welt; und wenngleich diese Folie der aus dem letzten Jahr sehr zu ähneln scheint, kann ich Ihnen versichern, dass über den ersten Blick hinaus erhebliche Verbesserungen und Flexibilitätssteigerungen erzielt wurden.
- An dieser Stelle möchte ich unserem Vorstandsmitglied Dr. Bernd Schulte meine Anerkennung aussprechen: Er hat mit seinen Mitarbeitern eine Reform unserer Betriebsorganisation vorangetrieben, durch die beachtliche profitable Verbesserungen unserer Engineering- und Fertigungsverfahren erreicht wurden. Daneben wandelte er unsere regionalen Geschäftsbereiche in eine einheitliche Gruppe um, die sich durch größere Leistungsfähigkeit und einen besseren Zusammenhalt auszeichnet.
- Die Veränderungen, die Bernd Schulte und sein Team verwirklicht haben, sind ausschlaggebend für die Rentabilitätssteigerung, die wir für Sie in den vergangenen Jahren erzielen konnten – und diese Leistung verdient unsere Anerkennung.
- Um uns im weltweiten Wettbewerb behaupten zu können, setzen wir nicht nur auf Kundennähe, um den gewünschten erstklassigen Service und Support zu bieten, sondern auch, um in der Lage zu sein, herausragende Produkte zu entwickeln. Denn hierfür müssen wir vor Ort sein, um zuzuhören und zu verstehen – und so die zukünftigen Bedürfnisse unserer Kunden antizipieren zu können.
- Genau das verstehen wir unter „marktorientierter Entwicklung“.
- Die Qualität und Vielseitigkeit der AIXTRON-Belegschaft ist sicherlich eine der größten Stärken, auf der unser Erfolg im Jahr 2008 gründet.
- Kommen wir nun zu einem kurzen Überblick über die Technologie, wegen der sich die Kunden an uns wenden.

Folie 7 – AIXTRON MOCVD-Reaktor [PH]

- Ich werde nicht übermäßig viel Zeit auf die Erläuterung der Technologie verwenden, denn unser Marketing-Team hat – wie Sie beim Betreten der Halle wahrscheinlich bereits gesehen haben – mit der Ausstellung in der Lobby bereits hervorragende Arbeit geleistet und präsentiert Ihnen dort sowohl die AIXTRON-Technologie als auch die Kundenprodukte, in denen diese zum Einsatz gelangt.
- Wenn Sie nach der Versammlung noch ein wenig Zeit haben, werden Ihnen unsere Fachleute in der Lobby gerne für Gespräche und Fragen zur Ausstellung zur Verfügung stehen.
- Seit der Gründung von AIXTRON 1983 haben wir unser technisches Know-how bei der Entwicklung kundenspezifischer Depositionsanlagen immer weiter verfeinert. Unser Produktportfolio umfasst äußerst komplexe Maschinen, die hochkomplexe chemische Reaktionen durchführen, bei denen extrem dünne Schichten von Hochleistungsmaterialien – ‚dünn‘ heißt hier auf atomarer Ebene oder im Nano-Bereich – auf geeignete Substrate aufgebracht werden.
- Anhand des auf dieser Folie abgebildeten Fotos einer MOCVD-Reaktorkammer mit offenem Deckel möchte ich Ihnen die Gasphasenabscheidung, den sog. Depositionsprozess, der in diesem Fall zur Herstellung von LEDs verwendet wird, kurz veranschaulichen.

- Dies ist ein sog. Planetenreaktor[®]. Die Wafer, auf die die Materialien abgeschieden werden, befinden sich in den 42 eingelassenen Tellern, die Sie hier sehen können.
- Im vorliegenden Fall haben wir 7 Wafer in jedem sog. Satellit – dies können auch weniger sein, wenn der Kunde größere Wafer verwendet.
- Wird der Deckel geschlossen und die Gasphasenabscheidung gestartet, rotiert jeder Satellit mit seinen Wafern und die Platte, auf der die Satelliten aufliegen.
- Schließlich können Sie im Mittelpunkt des Deckels den Gasauslass sehen, aus dem das mit metallorganischen Verbindungen angereicherte Trägergas in die Reaktorkammer strömt.
- Sobald der hochkomplexe Depositionsprozess, der mehrere Stunden dauern kann, abgeschlossen ist, können wir dem Kunden Wafer vorlegen, auf denen in atomarem Maßstab Strukturen aus Halbleitermaterial aufgebracht worden sind.
- So einfach diese Beschreibung auch klingen mag – der Eindruck täuscht: Hier bei AIXTRON konzentriert sich wahrscheinlich die höchste Zahl an erstklassigen Fachleuten an einem Ort, und diese verfügen über ein hochspezialisiertes Wissen darüber, wie man optimale Bedingungen schaffen kann, um im atomaren Maßstab beste Resultate zu erzielen.
- Mithilfe unserer nächsten Folie werde ich versuchen, Ihnen einen Eindruck über die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten unserer Technologie zu vermitteln.

Folie 8 – Eine Technologie – viele Anwendungen [PH]

- Das Kerngeschäft von AIXTRON beschreiben wir als ‚die Entwicklung von Depositionsanlagen für die Abscheidung verschiedener Materialien‘ und der ‚rote Faden‘, der das breite Spektrum der Kundenanwendungen durchzieht, ist die „Materialtechnik im Nano-Maßstab“.
- Das Material, das unser Kunde für seine Anwendung benötigt, gibt den Ausschlag dafür, welche spezifische Technologie wir zur Gasphasenabscheidung verwenden müssen ...,
- also MOCVD für die Herstellung von LEDs, OVPD oder PECVD für OLEDs, CVD für DRAM-Speicher usw. All diese unterschiedlichen Verfahren zur Gasphasenabscheidung stellen Variationen unseres Kern-Know-hows dar: Depositionstechnologie für Halbleitermaterialien.
- Lassen Sie mich auf der rechten Seite beginnen, um Ihnen unsere Prozesstechnologien im Bereich Siliziumhalbleiter vorzustellen: CVD, ALD oder AVD.
- Die beiden letztgenannten Technologien stellen das Modernste dar, was die Branche für die Herstellung von Logikchips und Speicheranwendungen der nächsten Generation zu bieten hat. Wir vermarkten zurzeit aktiv unsere neueste Generation von ALD- und AVD-Anlagen und die Reaktionen unserer Kunden sind vielversprechend.
- Doch bis sich diese neuen Technologien bei der Kundenproduktion vollends durchsetzen werden, sind wir weiterhin auf die Nachfrage des Speichermarktes nach unseren aktuellen CVD-Technologien angewiesen.
- Auch die derzeit äußerst schwierige Angebots- und Nachfragesituation in der Chip-Produktion hält uns keineswegs davon ab, AIXTRON weiterhin für eine – wie wir glauben – auf lange Sicht positive Zukunft unserer Silizium-Technologien aufzustellen.
- Unser Optimismus, AIXTRON als Anbieter von Grundlagentechnologie für die anstehende ‚Materialkonvergenz‘ aufstellen zu können, bleibt trotz der gegenwärtig herrschenden Marktbedingungen ungebrochen.

- Wir sind fest davon überzeugt, dass aufgrund des Bedarfs und des Einsatzes komplexerer Materialstrukturen, der sich bereits bei einer Vielzahl von Forschungsprojekten abzeichnet, die unterschiedlichen Technologien der Gasphasenabscheidung für Verbindungs-Halbleiter und Siliziummaterialien zusammenwachsen werden.
- Kommen wir nun zur linken Spalte: Hier sehen Sie unser größtes Tätigkeitsgebiet: die Verbindungs-Halbleiter.
- Diese Materialien werden zur Herstellung von Geräten wie z. B. LEDs und OLEDs in der Display-, Signal- und Lichttechnik, von Blu-Ray-Lasern, optoelektronischen Anwendungen beispielsweise in der Datenübertragung oder von Mehrfachsolarzellen verwendet, um Ihnen nur einige Anwendungsbeispiele zu nennen.
- Der größte Anwendungsbereich sind hierbei die LEDs – also Leuchtdioden – die mit unseren MOCVD-Anlagen hergestellt werden.
- **Die zahlreichen Endanwendungen, bei denen in erster Linie ultrahelle LEDs zum Einsatz gelangen, befinden sich in unterschiedlichen Phasen der Marktentwicklung. Auf unseren nächsten Folien zeige ich Ihnen, was ich damit meine.**

Folie 9 – Prognose für den LED-Markt [PH]

- Die Kuchenstücke dieser Grafik fassen jeweils bestimmte Endanwendungsbereiche für LEDs zusammen.
- Im ersten Stück auf der linken Seite der Folie (mit der roten Überschrift „Mobiltelefone“) werden alle möglichen Einsatzbereiche für LEDs in Mobiltelefonen oder PDAs aufgeführt.
- Noch bis vor kurzem wurden über 50 % aller hergestellten LEDs für diesen Bereich produziert.
- Das nächste Tortenstück – mit der roten Überschrift „LCD-Hintergrundbeleuchtung“ – beinhaltet LED-Hintergrundbeleuchtungen für LCD-Bildschirme unterschiedlicher Größen. Dies ist derzeit einer der am raschesten wachsenden Anwendungsbereiche für LEDs.
- Das dritte Segment – „LED-Großbildschirme“ – beinhaltet LED-Beleuchtungen für großflächige Außenanlagen, wie Sie sie z. B. vom New Yorker Time Square, von Sportstadien oder Flughäfen kennen.
- Oben rechts folgt das nächste Segment, „Automobilindustrie“. Hier geht es um Innen- und Außenbeleuchtungen am Fahrzeug, ein Bereich, in dem Deutschland eindeutig Weltmarktführer ist.
- Im fünften Kuchenstück – „Beleuchtung“ – ist eine riesige Bandbreite an potenziellen Anwendungsmöglichkeiten enthalten, wie z. B. Straßen- und Gebäudebeleuchtungen sowie der größte Bereich: Innenbeleuchtungen für zuhause und im Büro.
- Das Segment „Nische & Neu“ ganz rechts in dieser Grafik kann alle erdenklichen Anwendungen umfassen: von Geräten in der Medizintechnik bis hin zu kleinen Spezialanwendungen.
- Die am weitesten vom Mittelpunkt dieser Grafik entfernten Anwendungsbeispiele haben den größten Entwicklungsbedarf, bevor sie sich auf dem Markt etablieren.
- D. h. die Anwendungsbeispiele im weißen Rand des ‚Kuchens‘ befinden sich in einem relativ frühen Entwicklungsstadium und erfordern daher noch einiges an Zeit- und

Entwicklungsaufwand, bis sie sich auf dem Massenmarkt – hier der mittlere dunkelblaue Bereich – durchsetzen werden.

- Der Einsatz von LEDs in Mobiltelefonen ist der einzige Bereich, von dem man sagen kann, dass er den Massenmarkt vollständig erreicht hat.
- Die gute Nachricht ist also, dass der Hauptanteil möglicher Anwendungsbereiche zwar noch nicht vollständig erschlossen ist, die Geräte den Verbrauchern heute jedoch allmählich zur Verfügung stehen.
- Auf unserer nächsten Folie zeige ich Ihnen einige ausgewählte Beispiele für Produkte mit LEDs, die Sie bereits heute kaufen können.

Folie 10 – Beispiele für Produkte mit LEDs [PH]

- Beginnen wir oben links – dort sehen Sie eines der Mobiltelefone, wie sie jährlich zu 1 Milliarde hergestellt werden und in die nahezu 10 Milliarden LEDs verbaut werden. Dies ist das einzige Produkt, das – wie bereits in der letzten Folie erwähnt – den Massenmarkt, also den dunkelblauen Bereich, erreicht hat.
- Auf dem nächsten Foto sehen Sie die ersten Voll-LED-Scheinwerfer, in diesem Fall an einem Audi R8, dem ersten Fahrzeug, das mit solchen Scheinwerfern ausgerüstet wurde.
- LEDs werden von Automobildesignern in verstärktem Maße eingesetzt. Möglicherweise denken Sie, die Sie in Deutschland leben, dass LEDs im Auto doch nichts Neues sind. Dennoch kann ich Ihnen versichern, dass der Rest der Welt hier noch weit hinterherhinkt und LEDs im Kfz andernorts keineswegs die Regel sind.
- Auf dem nächsten Bild sehen Sie einen Laptop von Toshiba mit einer der ersten LED-Hintergrundbeleuchtungen. Heute sind bereits viel mehr solcher Laptops auf dem Markt. Vielleicht haben Sie schon draußen in der Lobby die dort ausgestellten Apple-Laptops bewundern können.
- Die dort vorgestellten äußerst beeindruckenden Apple-Bildschirme verfügen nämlich ebenfalls über eine LED-Hintergrundbeleuchtung.
- Das nächste Foto auf dieser Folie, unten links, zeigt LED-Straßenbeleuchtungen.
- Dieser Bereich scheint sowohl von Herstellerseite als auch vonseiten der Städteplaner zunehmend Beachtung zu erfahren. Auch birgt er ein Potenzial für einige staatlich unterstützte Konjunkturprogramme, wie sie derzeit in aller Welt diskutiert werden.
- Der Bereich ‚Straßenbeleuchtung‘ mag in puncto Akzeptanz noch in einer Frühphase stecken, hat jedoch ganz klar das Potenzial, ein echt profitabler Anwendungsbereich für LEDs zu werden.
- Auf dem nächsten Foto sehen Sie ein Fernsehgerät mit LED-Hintergrundbeleuchtung. In diesem Fall kommen glaube ich ungefähr 600 LEDs zum Einsatz, in anderen Fernseher könnten bis zu 1.500 LEDs verbaut werden.
- Wir haben uns bei diesem Foto für einen Samsung-Fernseher entschieden, weil sich gerade dieses Unternehmen in der Öffentlichkeit nachhaltig zu seiner Absicht bekannt hat, nicht nur seinen Absatz an solchen Fernsehern zu steigern, sondern auch erhebliche Investitionen zu tätigen, um mehr eigene LEDs herzustellen.
- Samsung ist übrigens das erste Unternehmen, das dieses Produkt nicht mehr LCD-Fernseher, sondern „LED-Fernseher“ nennt.

- Das Volumen des LED-Marktes für Fernsehgeräte wird auf das Achtfache des Mobiltelefonmarktes geschätzt. Dies entspricht schlussendlich einem Einbau von bis zu 80 Milliarden LEDs im Jahr, falls sich diese Prognose bewahrheitet.
- Auf dem letzten Bild, unten rechts, sehen Sie eine LED-Innenbeleuchtung, wie Sie sie heute schon kaufen können. Nimbus hatte dieses und andere Produkte auf unserer Ausstellung im vergangenen Jahr vorgestellt.
- Die Tatsache, dass Unternehmen wie Nimbus mit großem Erfolg attraktive LED-Produkte entwickeln und dass eine zunehmende Zahl an Unternehmen solche Produkte anbietet, ist für uns äußerst ermutigend.
- Doch zweifelsohne ist die Industrie – auch wenn im Bereich Solid State Lighting (SSL, Halbleiterlichtquellen) letztes Jahr echte Fortschritte erzielt wurden – noch nicht soweit, dass sie die gewünschte Leistung und das erforderliche Kosten-Nutzen-Verhältnis erzielt, um das größte Marktpotenzial überhaupt zu erschließen: den Austausch konventioneller Beleuchtungskomponenten durch sparsamere und umweltfreundlichere LED-Beleuchtungen.
- Die ausgesprochen gute Nachricht ist, dass wir diesem Ziel näher sind als je zuvor, und ich bin fest davon überzeugt, dass wir bei der Erschließung dieses riesigen Marktpotenzials eine große Rolle spielen werden – sobald die noch offenen Fragen in puncto Betriebskosten und Leistung geklärt sind.
- Auf der folgenden Folie möchte ich Ihnen nun einige Prognosen für die Marktentwicklung von ultrahellen LEDs vorstellen.

Folie 11 – Marktaussichten für Ultrahelle LEDs [PH]

- Die Prognose für die Zukunft dieses Marktes wurde Anfang dieses Jahres von Strategies Unlimited, einem unabhängigen US-amerikanischen Marktforschungsunternehmen, erstellt und veröffentlicht:
- Diesen Voraussagen zufolge wird sich das Marktvolumen in absoluten Dollar-Zahlen gemessen bis 2013 mehr als verdoppeln, was in erster Linie auf das Wachstum im Bereich LED-Hintergrundbeleuchtungen für LCD-Bildschirme und -Anzeigen zurückzuführen ist.
- Im Übrigen ist es in diesem Zusammenhang interessant, festzustellen, dass der Beleuchtungsmarkt in diesem Zeitraum zwar wachsen soll, Strategies Unlimited das riesige Wachstumspotenzial jedoch noch nicht berücksichtigt, das sich nach unserer Dafürhalten mit dem Entstehen eines Massenmarktes für LED-Beleuchtungen erschließen lässt.
- Wir teilen die Zurückhaltung von Strategies Unlimited, was den voraussichtlichen Zeitpunkt dieser Entwicklung anbelangt, sind jedoch weiterhin zuversichtlich, dass die letztendliche Ankunft dieser Anwendungen auf dem Massenmarkt für unser Unternehmen eine Riesenchance darstellt – eine, auf die wir vorbereitet sein wollen.
- Auf meiner nächsten Folie möchte ich einige aktuelle positive Entwicklungstrends vorstellen, die unser Unternehmen durchlaufen hat

Folie 12 – AIXTRON Geschäftsentwicklung [PH]

- Das Jahr 2008, in dem wir unser 25-jähriges Jubiläum feierten, ist ein guter Beweis für die jüngsten Fortschritte, die wir in unserer Geschäftsentwicklung gemacht haben.

- Von 2006 bis 2008 konnten wir erleben, wie sich das geschätzte Gesamtvolumen des MOCVD-Marktes von US\$ 202 Millionen auf US\$ 486 Millionen mehr als verdoppelte. Während dieses Zeitraums wuchs unser Marktanteil von 62 % auf 72%.
- Unser Gesamtumsatz in diesen drei Jahren – von 2006 bis 2008 – unter Einbeziehung aller Technologien stieg um 60 % auf € 274,4 Millionen und damit durchschnittlich um rund 25 % pro Jahr.
- In einem langfristigen Wachstumsmarkt wie unserem, ist dies eine äußerst solide Ausgangsposition, die uns auch für die derzeit herrschenden schwierigen Bedingungen gut rüstet.
- Wenn ich nun zu Folie 13 übergehe, um einen ähnlichen 3-Jahres-Rückblick auf die sich stetig verbessernde operative Leistung zu werfen, die ich bereits erwähnt hatte, so hoffe ich, Sie davon überzeugen zu können, dass wir hier ebenso gut aufgestellt sind, um die vor uns liegenden schwierigen Zeiten gut überstehen zu können.

Folie 13 – Operative Flexibilität [PH]

- Ein Blick auf die operativen Kennzahlen unseres Unternehmens veranschaulicht, dass sich trotz des absoluten Anstiegs der Vertriebs- und Verwaltungskosten in den vergangenen drei Jahren (von € 40,6 Millionen auf € 45,8 Millionen) das Kosten-Umsatz-Verhältnis für uns wie erwartet verbessert hat.
- So ist über diesen Zeitraum das Verhältnis von Vertriebs- und Verwaltungskosten zum Umsatz von 24 % auf 17 % gesunken.
- Wir haben unser Augenmerk nun bereits seit geraumer Zeit vermehrt auf die Entwicklung von Produkten gerichtet, die für uns und unsere Kunden rentabler und kosteneffizienter sind. Dies manifestiert sich nicht nur im bereits von mir erwähnten höheren Marktanteil, sondern auch in den höheren Gewinnmargen, die wir in den vergangenen drei Jahren verzeichnen konnten.
- So konnten wir über diesen Zeitraum die Bruttomarge von 37 % auf 41 % und die EBIT-Margen von 3 % auf 12 % steigern und wenn Wolfgang Breme Ihnen die Finanzkennzahlen für das erste Quartal 2009 erläutert, werden Sie sehen, dass unsere Bruttomarge in diesem Quartal sogar noch weiter gestiegen ist.
- In gleicher Weise erhöhte sich das Ergebnis nach Steuern von € 5,9 Millionen bei einer Eigenkapitalrentabilität von 3 % im Jahr 2006 auf € 23 Millionen mit einer Eigenkapitalrentabilität von 11 % im Jahr 2008.
- Berücksichtigt man die in diesem Zeitraum anhaltende Dollarschwäche – die für uns ja von Nachteil ist – können wir besonders stolz über diese Zuwachsraten sein. Sie bestärken uns in unserem Vertrauen, dass wir unsere Rentabilität noch weiter verbessern können, wenn die Marktstabilität zurückkommt.

Folie 14 – Inhalt [PH]

- Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie mich nun das Wort an meinen Kollegen, Herrn Wolfgang Breme, Finanzvorstand von AIXTRON übergeben. Er wird Ihnen nun unsere Finanzergebnisse für das Jahr 2008 vorstellen.
- Wolfgang?

Folie 15 – Eckdaten Finanzlage [WB]

- Vielen Dank, Paul, einen guten Morgen und ein herzliches Willkommen, meine Damen und Herren.
- Gestatten Sie mir nun, Ihnen einen Überblick über die Ertrags- Finanz- und Vermögenslage des AIXTRON Konzern im Vergleich zum Vorjahr zu geben.
- Die Umsatzerlöse sind im Geschäftsjahr 2008 um 28% im Vergleich zum Vorjahr 2007 auf € 274,4 Millionen gestiegen. Dies ist der höchste Umsatz in der 25-jährigen Geschichte unseres Unternehmens. Dieser Umsatz wurde erreicht trotz eines immer schwierigeren Marktumfelds und eines schwächeren US-Dollars im Vergleich zu 2007. Der Dollarkurs ist für AIXTRON von großer Bedeutung, da wir den Großteil unserer Umsatzerlöse in US-Dollar abrechnen.
- Trotz des Wertverlusts des US-Dollars konnten wir unser Bruttoergebnis ebenfalls verbessern und zwar um einen Prozentpunkt auf 41%.
- Auch haben wir unser Betriebsergebnis um zwei Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr auf 12 % bzw. € 32,5 Millionen steigern können.
- Der Gewinn je Aktie stieg um 30% auf 26 Cent pro Aktie.
- Der Anlagen-Auftragseingang blieb im Vergleich zum Vorjahr recht stabil und erreichte € 250,8 Millionen. 2007 hatte er bei € 247,7 Millionen gelegen.
- Vor dem Hintergrund des schwachen Marktumfelds auf dem Weltmarkt für Speicherchips und der damit einhergehenden Investitionszurückhaltung unserer Kunden in diesem Bereich haben wir in 2008 nur wenige Aufträge für Silizium-Anlagen erhalten.
- So lag der Anteil dieser Anlagen an unserem Auftragsbestand zum Jahresende bei nur 6%, während 94% auf Anlagen zur Herstellung von Verbindungshalbleitern entfielen.
- Schließlich lagen unsere liquiden Mittel bei guten € 70,5 Millionen und damit 8% unter dem Niveau des Vorjahres.
- Lassen Sie mich nun fortfahren mit einer detaillierten Analyse der wesentlichen Finanzkennzahlen.

Folie 16 – Kennzahlen Konzern [WB]

- Gestatten Sie mir zuvor eine Anmerkung: Das Geschäftsjahr 2008 war einmal mehr ein herausragendes Jahr für AIXTRON.
- Wieder haben wir das erreicht, was wir uns vorgenommen und Ihnen zugesagt hatten. Und dies vor dem Hintergrund des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfelds.
- Neben unseren Erfolgen im operativen Geschäft haben wir das Geschäftsjahr 2008 auch aus finanzieller Sicht ganz hervorragend abschlossen.
- Damit haben wir ein gutes Fundament für das Jahr 2009 geschaffen, das sicherlich ein Jahr der Herausforderungen und Unsicherheiten darstellt, wenn wir an die weltwirtschaftlichen Prognosen und an die weitere Entwicklung des Finanzsektors denken.
- Ich komme darauf noch einmal zurück, wenn ich Ihnen einen Überblick über den Verlauf des ersten Quartals 2009 gebe. Doch nun zu den Zahlen im Einzelnen.
- Unser Anlagen-Auftragseingang stieg leicht auf fast € 251 Millionen an. Dies war somit das zweite Geschäftsjahr in Folge mit einem Volumen in dieser Höhe.

- Es war wieder einmal ein 60-40 Jahr: Wir buchten 63% unserer Aufträge im ersten Halbjahr und verzeichneten wie erwartet eine rückläufige Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte. Dies hatten wir auch dem Kapitalmarkt so kommuniziert.
- Unser Anlagen-Auftragsbestand lag zum Jahresende bei € 105 Millionen.
- Sie sehen in der Tabelle, dass die Umsatzerlöse €274,4 Millionen betragen. Wir beendeten das Jahr mit einem hervorragenden vierten Quartal, in dem die Umsatzerlöse 52% über denen des Vorjahresquartals lagen.
- Die Anzahl der Mitarbeiter betrug übrigens 619 zum 31. Dezember 2008. Ein Jahr zuvor waren es 609.
- Der Umsatz pro Mitarbeiter stieg somit von € 353 Tausend in 2007 auf € 444 Tausend in 2008 an.
- Dies unterstreicht eindrucksvoll die Flexibilität unseres Geschäftsmodells. Das heißt, dass wir bei steigender Nachfrage schnell reagieren können, ohne die Anzahl unserer Mitarbeiter in gleichem Maße wie die Nachfragesteigerung zu erhöhen.
- Das Bruttoergebnis von € 112,9 Millionen oder 41% vom Umsatz konnte trotz eines schwächeren US-Dollars erreicht werden. Dieser notierte im Durchschnitt 7% leichter zum Euro als im Vorjahr.
- Unsere aktuelle, profitablere Produktgeneration, die plattformbasierten Anlagen, und unsere disziplinierte Preispolitik haben zu diesem Erfolg entscheidend beigetragen.
- Natürlich hätten wir hier noch bessere Zahlen ausweisen können, wenn der US-Dollar sich besser gehalten hätte.
- Das Betriebsergebnis oder EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern) erreichte € 32,5 Millionen. Dies entspricht einer Rendite von 12%
- Unser Betriebsergebnis wäre noch besser ausgefallen, wenn wir nicht, wie erwartet, Wechselkursverluste erwirtschaftet hätten, die insbesondere auf den starken Wertverlust des britischen Pfunds gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen waren.
- Unser Finanzergebnis stieg um 80% auf € 3,2 Millionen an. Hier hat sich unser zentrales Cash Management bewährt, das im Jahr 2008 über eine größere durchschnittliche Liquidität als im Vorjahr verfügen konnte.
- Unsere Steuerquote stieg auf 36% von 23% in 2007. Die AIXTRON Gruppe hat einen großen Teil ihrer nutzbaren Verlustvorräte aufgebraucht.
- Schließlich betrug der Jahresüberschuss € 23 Millionen für das Jahr 2008.
- Dies entspricht 26 Cent pro Aktie und damit einem Anstieg von mehr als 30% im Vergleich zum Vorjahr.
- Auf dieser Grundlage haben Aufsichtsrat und Vorstand beschlossen, Ihnen heute die Ausschüttung einer Dividende von 9 Cent pro Aktie (Vorjahr 7 Cent) vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttung von 35% des Konzernjahresüberschusses. Wir glauben, dass dieser Vorschlag in jeder Hinsicht ausgewogen ist, vor allem vor dem Hintergrund der weltwirtschaftlichen Lage. Auch nach einem überaus erfolgreichen Geschäftsjahr sind wir davon überzeugt, dass 65% des Gewinns im Unternehmen verbleiben sollen, um in die Zukunft, und das heißt vor allem in neue Technologien, investieren zu können.
- Ich erwähnte schon unsere liquiden Mittel. Diese erlauben es uns, ohne Bankverbindlichkeiten auszukommen und in AIXTRON's Zukunft zu investieren, wann und wo wir das für notwendig und geboten halten.

- Sie stimmen mir sicherlich zu, meine Damen und Herren, dass dies in der heutigen Zeit ein Vorteil ist, der gar nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.
- Unser Zahlungsmittelüberschuss, der Free Cash Flow, betrug im abgelaufenen Jahr nur € 2,6 Millionen.
- Dies ist insbesondere auf das gestiegene Umlaufvermögen aufgrund der Ausweitung des Geschäfts zurückzuführen. So hatten wir zum Jahresende eine größere Anzahl von Maschinen zur Auslieferung in 2009 im Bau, während auf der anderen Seite die erhaltenen Anzahlungen aufgrund des niedrigeren Auftragseingangs rückläufig waren.

Folie 17 – Umsatz-Aufteilung [WB]

- Diese Übersicht zeigt die Aufteilung unserer Umsatzerlöse nach Technologien und Regionen.
- Das Diagramm auf der linken Seite zeigt die Aufteilung der Umsätze nach Verbindungshalbleiter-Anlagen 86%, Siliziumhalbleiter-Anlagen 4% und Ersatzteile 10%.
- Das Diagramm auf der rechten Seite zeigt die regionale Aufteilung unserer Umsatzerlöse.
- Weiterhin erwirtschaften wir den Großteil unserer Umsatzerlöse in Asien, gefolgt von Europa und den USA.
- Dies hat sich zu den Vorjahren nicht wesentlich geändert.

Folie 18 – Euro/US-Dollar-Wechselkurs [WB]

- Ich erwähnte bereits mehrfach den Einfluss des US-Dollars auf unser Ergebnis. Lassen Sie uns daher einen Blick auf die Entwicklung des US-Dollars in 2008 werfen.
- Sie sehen, dass der Dollar mit einem Wechselkurs von 1,47 zum Euro in das Jahr gestartet war. Zum Jahresende notierte er um 5% fester bei 1,39.
- Da der Anstieg des Dollar sich erst zum Jahresende vollzog, betrug der durchschnittliche Kurs zum Euro in 2008 1,47 und damit 7% schwächer als in 2007, wo der durchschnittliche Wechselkurs bei 1,37 lag.
- Aufgrund der Struktur unserer Umsatzerlöse und Kostenstrukturen hat der Wechselkurs des US Dollars einen starken Einfluss auf unser Ergebnis. Dies versuchen wir, durch den Einsatz von Finanzinstrumenten abzufedern, das so genannte Hedging.
- Natürlich sind wir uns darüber im Klaren, dass es sich beim Währungs-Hedging immer um eine zeitlich begrenzte Maßnahme handelt. Daher versuchen wir, eine echte Risikobegrenzung dadurch zu erreichen, dass wir zunehmend in US-Dollar einkaufen und so Einkaufs- und Verkaufswährung in Einklang bringen. Dies aber nur, wenn wir uns dabei nicht dem Risiko aussetzen, zu viel Know-How an Dritte herauszugeben. Auch spielen natürlich Kostenüberlegungen sowie die Logistikkette eine wichtige Rolle bei der Entscheidung.
- AIXTRON setzt im Währungsmanagement verschiedene Finanzinstrumente wie Devisentermingeschäfte, Optionen u. a. ein.
- Ich möchte an dieser Stelle nochmals betonen, dass der US-Dollar die Handelswährung der Halbleiterindustrie ist.

- Für unser Währungsmanagement heißt dies, dass unsere Preislisten eben nicht in Euro sondern in US-Dollar sind, und es damit nicht nur darum geht, einen in Euro gerechneten Angebotspreis abzusichern.
- Zusätzlich wird das Währungsmanagement durch den Umstand erschwert, dass in unserer Industrie Prognosen über einen Zeitraum von 6 Monaten hinaus sehr spekulativ sind und dies den Horizont unserer Hedging-Strategie ebenfalls beeinflusst.
- Das heißt, dass eine langfristige Währungsstrategie in einer sich schnell veränderten Umwelt nicht unerhebliche Verlustrisiken birgt. Allerdings beinhaltet jedes Risiko natürlich auch Chancen.
- In den ersten Monaten des Jahres 2009 tendierte der Dollar wieder fester als zuvor.
- Von dieser Entwicklung hat AIXTRON natürlich auch im ersten Quartal profitieren können.
- Wie in unserem Geschäftsbericht 2008 erläutert, zeigt unsere Sensitivitätsrechnung, dass in 2008 eine 10%ige Veränderung des Wechselkurses zu unseren Gunsten die Umsatzerlöse um € 21 Millionen und den Jahresüberschuss um € 5 Millionen erhöht hätte.
- Zukünftig werden wir im Währungsmanagement im Übrigen verstärkt Optionen einsetzen, um einen stärkeren Dollar besser nutzen zu können.

Folie 19 – Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung [WB]

- Lassen Sie uns nun einen Blick auf den Jahresabschluss werfen. Weitere, detaillierte Informationen finden Sie in unserem Geschäftsbericht und dort vor allem im umfangreichen Konzernanhang.
- Ich beginne mit der Gewinn- und Verlustrechnung. Natürlich ist ein Vergleich zwischen zwei Geschäftsjahren nicht immer ganz einfach.
- Dennoch belegt der Vergleich zwischen 2008 und 2007 die Volumeneffekte, die letztlich zu einer Steigerung unseres Jahresüberschusses um 33% von € 17,3 auf € 23 Millionen geführt haben.
- Der Umsatz stieg in 2008 um 28% von € 214,8 Millionen auf € 274,4 Millionen. Bereits im Vorjahr waren die Umsatzerlöse um 25% angestiegen. Dieses Wachstum in 2008 wurde vor allem durch die wachsende Nachfrage nach Verbindungshalbleiter-Anlagen zur Produktion von Leuchtdioden ausgelöst.
- Die Herstellungskosten reduzierten sich im Verhältnis zum Umsatz um 1 Prozentpunkt in 2008 im Vergleich zu 2007. Dies ist vor allem auf den gestiegenen Anteil unserer plattformbasierten Anlagen zurückzuführen. Es gelang dadurch sogar, die negativen Auswirkungen der Entwicklung des US Dollars aufzufangen.
- Damit stieg auch die Bruttomarge um 1 Prozentpunkt auf 41% nach 40% im Vorjahr.
- Eine Stärkung des US-Dollars gegenüber dem Euro würde wie gesagt natürlich eine weitere Steigerung der Bruttomarge mit sich bringen.
- Die Betriebsaufwendungen stiegen weniger stark als der Umsatz, was sich in der erhöhten Profitabilität widerspiegelt.
- Die Vertriebsaufwendungen stiegen lediglich um 2% auf € 27,8 Millionen.
- Die Verwaltungskosten erhöhten sich unterproportional zum gestiegenen Geschäftsvolumen um 13%.

- Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erhöhten sich um 7%. Dies zeigt unsere Investitionen in neue Technologien und neue Produkte.
- Im Geschäftsjahr 2008 stieg die Anzahl der Mitarbeiter von 609 auf 619.
- Wir gehen davon aus, dass wir dieses Niveau auch in 2009 halten werden.
- Sonstige betriebliche Erträge von € 5,2 Millionen wurden überkompensiert durch sonstige betriebliche Aufwendungen von € 11,5 Millionen, die vor allem auf Währungsverluste zurückzuführen sind.
- Der Jahresüberschuss stieg auf € 23,0 Millionen oder 26 Cent pro Aktie.

Folie 20 – Konzern-Kapitalflussrechnung [WB]

- Liquide Mittel und sonstige finanzielle Vermögenswerte reduzierten sich leicht auf € 70,5 Millionen. Dies erklärt sich vor allem durch das gestiegene Umlaufvermögen und die Dividendenzahlung im Mai des letzten Jahres.
- Die Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit waren € 17,0 Millionen niedriger als im Vorjahr. Die Hauptursachen hierfür waren zum einen das aufgrund des wachsenden Geschäfts gestiegene Umlaufvermögen und zum anderen die niedrigeren Kundenanzahlungen aufgrund des niedrigeren Auftragseingangs im zweiten Halbjahr.
- Die Zahlungsmittelabflüsse aus Investitionstätigkeit stiegen geringfügig im Vergleich zum Vorjahr aufgrund leicht ausgeweiteter Investitionen durch den Umzug von Aachen nach Herzogenrath-Kohlscheid.
- Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit erklären sich aus der Dividendenzahlung im Mai 2008 von € 6,3 Millionen, die teilweise durch den Aktienerwerb durch unsere Mitarbeiter im Rahmen unserer Aktienoptionsprogramme in Höhe von € 2,6 Millionen kompensiert wurden.
- Insgesamt betrug der Free Cash Flow € 2,6 Millionen nach € 24,4 Millionen im Vorjahr. Wir erwarten hier einen Anstieg in 2009, da das Umlaufvermögen aufgrund des rückläufigen Geschäftsvolumens abnehmen wird.

Folie 21 – Konzernbilanz [WB]

- Die Aussage der nächsten Folie ist klar: Die Bilanz des AIXTRON Konzerns ist stark wie immer.
- AIXTRON finanziert sich nur über Eigenkapital und ist schuldenfrei. Wir beabsichtigen nicht, dies zu ändern. Wir bleiben davon überzeugt, dass wir als Technologieunternehmen mit Eigenkapital finanziert werden sollten.
- Und natürlich ist gerade in der heutigen Zeit mit ihren Verwerfungen an den Finanzmärkten eine starke Finanzlage außerordentlich vorteilhaft.
- Die Bilanzsumme wuchs um 6% auf € 314,8 Millionen.
- Die Eigenkapitalquote erhöhte sich leicht auf 68% nach 67% im Vorjahr. Dies spiegelt die erhöhte Profitabilität der Gruppe wider.
- Der Jahresüberschuss in der Bilanz wird teilweise ausgeglichen durch negative Währungsdifferenzen, die aus der Umrechnung unserer Vermögenswerte der beiden großen Tochtergesellschaften in den USA und in Großbritannien resultieren.
- Die Aktivseite der Bilanz zeigt nahezu unveränderte langfristige Vermögenswerte. Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte hielten sich die

Waage. Wir haben vorwiegend in den Ausbau unserer Laborinfrastruktur und in die fortschreitende Einführung unserer SAP Software investiert.

- Wie zu erwarten, erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens.
- Allerdings wurden die Vorräte zum Jahresende hin bereits wieder heruntergefahren.
- Nach dieser Analyse des AIXTRON Konzerns möchte ich Ihnen nun kurz die Kennzahlen der AIXTRON AG, der Obergesellschaft der Gruppe, vorstellen.

Folie 22 – Kennzahlen AIXTRON AG [WB]

- Die Umsatzerlöse der AIXTRON AG beliefen sich auf € 203,6 Millionen. Dies ist eine erhebliche Steigerung zum Vorjahr. Dies liegt zum einen am höheren Geschäftsvolumen. Allerdings haben wir auch die Organisation in der Gruppe geändert. So werden seit 2008 alle Aufträge für Verbindungshalbleiter-Anlagen über die AIXTRON AG abgewickelt. Die Konzerngesellschaften fungieren nur noch als Zulieferer. Damit ist die AIXTRON AG nach wie vor die größte Einzelgesellschaft der Gruppe.
- Der Jahresüberschuss der AIXTRON AG hat sich mit € 30 Millionen im Vorjahresvergleich nahezu verdreifacht. Dieser Betrag entspricht auch dem Bilanzgewinn der Gesellschaft, über dessen Verwendung Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, heute zu befinden haben.
- Wie schon gesagt, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand Ihnen heute vor, eine Dividende von 9 Cent pro Aktie bzw. € 8,2 Millionen auszuschütten. Dies entspricht 35% des Konzernergebnisses nach IFRS.
- Das ist ein vergleichbarer Anteil zu 2007 und in unserer Industrie ein durchaus attraktiver Vorschlag.
- Dieser Vorschlag belässt ausreichend Liquidität in Ihrer Gesellschaft, um die marktführende Position und Wettbewerbsfähigkeit in unseren volatilen und dynamischen Märkten erhalten zu können.
- Auch bleiben so ausreichende Liquiditätsreserven zur Wachstumsfinanzierung im Unternehmen.
- Dass AIXTRON in der Zukunft signifikant wachsen wird, ist unbestritten. Allerdings ist die Prognose über den genauen Zeitpunkt durchaus schwierig. Aber wir werden bereit sein, wenn sich die Märkte wieder erholen und die nächste Wachstumsphase beginnt.
- Natürlich ist es überaus wichtig, dass Sie, unsere Aktionäre, die Eigentümer des Unternehmens, nicht nur Freude an der langfristigen Wertentwicklung Ihrer Anlage in AIXTRON haben, sondern auch eine auskömmliche Rendite erhalten. Wir, der Vorstand Ihres Unternehmens, sind der festen Überzeugung, dass wir diesen Rendite-Auftrag auch in 2008 erfüllt haben.
- 2009 wird ein Jahr der Herausforderungen. Aber wir sehen natürlich auch ganz erhebliche Chancen, die wir nutzen wollen und werden.

Folie 23 – Finanzstärke und Flexibilität [WB]

- Ich fasse noch einmal zusammen. Wo steht unsere Gesellschaft zum Beginn des Jahres 2009?
- AIXTRON ist finanziell stark und gut aufgestellt.

- Wieder gehen wir in ein neues Geschäftsjahr mit einer soliden Finanzposition und ausreichenden Mitteln zur unabhängigen Finanzierung unseres operativen Geschäfts.
- Wir brauchen keine Finanzmittel von außen. Auch die durch Sie genehmigte Kapitalerhöhung ist dazu nicht erforderlich. Allerdings gibt diese uns weitere Spielräume, falls sie erforderlich sein sollten.
- Wir werden in der ersten Jahreshälfte Liquidität frei setzen, weil wir weniger Umlaufvermögen benötigen werden.
- Auch wird sich der Verkauf unserer Liegenschaft an der Kackertstraße in Aachen positiv auf unsere Liquidität auswirken.
- Unsere Organisation ist auf höchste Flexibilität und Schnelligkeit ausgerichtet. Diejenigen von Ihnen, die uns schon länger verbunden sind, wissen, dass wir unsere operativen Margen auch bei Auslastungsschwankungen halten konnten. Wir haben die Kosten im Griff.
- Forschung und Entwicklung werden im Einklang mit den Anforderungen unserer Kunden getaktet.
- Natürlich ist es unser erstes Ziel, unsere technologisch führende Position in unseren Märkten zu halten.
- Daher investieren wir gezielt in Technologie und nur in Technologie.
- Dies alles stimmt uns zuversichtlich, dass wir unser oberstes Ziel für 2009, nämlich einen Umsatz von mindestens € 200 Millionen bei einer zweistelligen Umsatzrendite, erreichen. Paul wird dazu gleich noch Näheres ausführen.
- So, nun gestatten Sie mir, einen Blick auf die Geschäftsentwicklung der letzten 24 Monate und den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2009 hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Auftragsbestand zu werfen.

Folie 24 – Geschäftsentwicklung 24 Monate [WB]

- Unser Auftragseingang, hier oben in rot dargestellt, hat in 2008 kontinuierlich abgenommen. Wir glauben aber, dass wir im ersten Quartal 2009 die Talsohle durchschritten haben, da sich nach den letzten Gesprächen mit unseren Kunden die Lage etwas aufzuhellen scheint.
- Unser Auftragsbestand in der Mitte erreicht typischerweise ein bis zwei Quartale nach hohen Auftragseingängen seinen höchsten Wert, so wie in der Mitte des letzten Jahres. Wahrscheinlich haben wir auch hier im ersten Quartal den Tiefpunkt erreicht.
- Dieser Anstieg des Auftragsbestands in 2008 ist darauf zurückzuführen, dass wir im letzten Jahr Bestellungen über jeweils eine größere Anzahl von Anlagen erhielten, die schrittweise ausgeliefert und abgerechnet wurden. Daher stiegen die Umsatzerlöse kontinuierlich von Quartal zu Quartal an.
- Zwei Faktoren sind entscheidend für die weitere Entwicklung unseres Auftragseingangs und Umsatzes im laufenden Geschäftsjahr:
- Erstens, natürlich, die makroökonomische Entwicklung auf den Weltmärkten und die Auswirkung auf die Nachfrage nach Unterhaltungselektronik.
- Und zweitens, die ganz normale Zyklizität unseres Verbindungshalbleitergeschäfts.
- Erlauben Sie mir nun, Ihnen abschließend einen Überblick über den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2009 zu geben.

Folie 25 – Q1/2009-Update Konzernkennzahlen [WB]

- Hier sehen Sie die wichtigsten Kennzahlen des ersten Quartals.
- Der Auftragseingang reduzierte sich auf € 31,2 Millionen.
- Der Auftragsbestand lag zum Quartalsende bei € 100,7 Millionen.
- Die Umsatzerlöse erreichten € 46,2 Millionen. Wir erreichten ein Bruttoergebnis von € 21 Millionen bzw. eine Bruttomarge von 45%.
- Damit verbesserte sich die Bruttomarge um 6 Prozentpunkte im Vorjahresvergleich und 2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorquartal.
- Wir erreichten ein Betriebsergebnis EBIT von € 7,6 Millionen oder 16%.
- Allerdings sind hier Effekte enthalten, die sich nicht wiederholen werden. Zum einen wurde der Gewinn aus dem Aachener Gebäudeverkauf in diesem Quartal realisiert. Zum anderen konnten wir Anzahlungen erfolgswirksam umbuchen, die auf einen Auftrag geleistet wurden, den der Kunde nun storniert hat. Die Anzahlung musste nicht zurückerstattet werden.
- Der Gebäudeverkauf führte zu einem Gewinn von € 1,3 Millionen. Die Stornierungserträge beliefen sich auf € 2,5 Millionen. In Summe also € 3,8 Millionen.
- Ich möchte noch mal betonen, dass es sich auch bei der Stornierungs-Buchung um einen Einmaleffekt handelt. Wir buchen Aufträge nur, wenn wir einen verbindlichen Kaufvertrag in Händen haben und die vereinbarten Zahlungsbedingungen erfüllt sind. In diesem speziellen Fall entschied der Kunde, lieber vom Kaufvertrag zurückzutreten und auf die Anzahlung zu verzichten als die Anlagen geliefert zu bekommen.
- Unser Konzernjahresüberschuss betrug € 5,5 Millionen oder € 0.06 Cent pro Aktie.
- Die Liquidität blieb weiterhin hoch bei € 81,6 Millionen, natürlich beeinflusst durch die € 6,7 Millionen Zuflüsse aus dem Gebäudeverkauf.
- Konsequenterweise stieg der Free Cash Flow auf € 10,4 Millionen. Im vierten Quartal 2008 hatte er noch bei € -2,9 Millionen gelegen.

Folie 26 – Ermächtigung zum Erwerb Eigener Aktien [WB]

- Bevor ich an Paul zurückgebe, möchte ich kurz einige erläuternde Anmerkungen zu zwei Punkten der Tagesordnung machen. Und zwar einmal zum Tagesordnungspunkt 6 (Ermächtigung zum Rückkauf und zur Verwendung eigener Aktien) und weiter zum TOP 7 formelle „Sitzverlegung“ der Gesellschaft nach Herzogenrath.
- Paul hat die Gründe für die Sitzverlegung bereits eben genannt: Wir haben unser Firmengebäude in der Kackertstraße verkauft. Seither befindet sich unsere Hauptverwaltung in einem Nachbargebäude unseres Herzogenrather Firmengeländes, in dem Fertigung, Forschung und Entwicklung und Vertrieb angesiedelt sind. Wie erwartet, verschaffen uns die kürzeren Wege bereits jetzt erste Vorteile bezüglich der Effizienz unseres Tagesgeschäfts.
- Und nun zum Aktienrückkauf, Tagesordnungspunkt 6. Hier handelt es sich um einen Vorratsbeschluss, um den wir Sie in jedem Jahr bitten.
- Natürlich haben wir keine konkreten Pläne, Aktien mit der Absicht zu erwerben, diese zu halten oder einzuziehen.
- Vielmehr gibt es folgende Gründe für diese Beschlussvorlage:

- Es ist möglich, erworbene Aktien zur Bedienung von Wandelschuldverschreibungen oder Optionen zu verwenden. Ferner könnten diese natürlich im Rahmen eines Beteiligungserwerbs genutzt werden. Auf diese Weise würde, im Gegensatz zu einer Kapitalerhöhung, eine Verwässerung vermieden.
- Damit schützt diese Vorlage Ihr Investment in AIXTRON vor Verwässerung und gibt uns gleichzeitig die Flexibilität, auf eigene Anteile zum Beispiel zur Finanzierung eines Beteiligungserwerbs, zurückgreifen zu können.
- An dieser Stelle möchte ich nun meine Präsentation beenden und das Wort zurück an Paul geben, der Ihnen einen Ausblick auf 2009 geben wird.
- Natürlich stehe ich Ihnen sehr gerne im Anschluss an unsere Ausführungen für Ihre Fragen zur Verfügung.

Paul?

Folie 27 – 2009 Prognose [PH]

- Vielen Dank, Wolfgang.
- Ich möchte an dieser Stelle noch anmerken, dass Wolfgang Breme und sein Team im Jahr 2008 erneut hervorragende Arbeit geleistet haben, um uns die erforderliche stabile Finanzgrundlage zu verschaffen, die für unseren Erfolg 2008 von so entscheidender Bedeutung war und uns auch für das Jahr 2009 ein äußerst solides und zuverlässiges Fundament bietet.
- Wir wollen nun zu Folie 27 übergehen, mit der ich Ihnen unsere Prognose für das Jahr 2009 vorstellen möchte.
- Als wir im März dieses Jahres unser Jahresergebnis 2008 vorstellten, konnten wir aufgrund der vorherrschenden Marktunsicherheiten lediglich eine Schätzung zum operativen Break-Even bei Umsatzerlösen in Höhe von € 170 Millionen für 2009 abgeben.
- Die Transparenz der Märkte bleibt weiterhin eingeschränkt und es liegen noch nicht genügend konkrete Anhaltspunkte für die erhoffte Stabilisierung von Nachfrage und Auslastungsraten vor. Die Stimmung im Markt scheint sich nun etwas aufzuhellen und wir sind zuversichtlich genug, eine Umsatz- und Ertragsprognose für 2009 abzugeben. Wir gehen nun davon aus, dass AIXTRON Umsatzerlöse zwischen € 200 Mio. bis € 220 Mio. erzielen kann bei einer EBIT-Marge von 10% bis 11%.
- Diese Prognose gründet sich auf folgende Annahmen:
- Die im 1. Quartal 2009 erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf € 46,2 Millionen, in diesem Tortendiagramm hellblau dargestellt.
- Zudem gehen wir von weiteren Umsätzen in Höhe von rund € 17 Millionen für Ersatzteile & Service in den letzten neun Monaten 2009 aus – in diesem Tortendiagramm grau dargestellt.
- Unser Auftragsbestand belief sich zum 31. März auf rund € 101 Million, von denen unserer Schätzung nach in den verbleibenden Monaten des Jahres 2009 € 96 Millionen in Umsatzerlöse umgewandelt werden können – hier dunkelblau dargestellt. Dies ist unserer Auffassung nach eine realistische Annahme über die 2009 zu erwartenden Umsatzerlöse.
- Um das untere Ende unserer Umsatzprognose, also die € 200 Millionen, zu erreichen, benötigen wir bis zum 3. Quartal weitere Auftragseingänge in Höhe von € 41 Millionen.

- Um das obere Ende, also € 220 Millionen, zu erreichen, müssen wir bis zum 3. Quartal 2009 Auftragseingänge in Höhe von € 61 Millionen erzielen.
- Unsere EBIT-Prognose für das Gesamtjahr in Höhe von 10 bis 11 % basiert auf der theoretischen Annahme, dass wir für den Rest des Jahres ein EBIT-Niveau von 8 bis 9 % halten können und darüber hinaus von den „einmaligen“ EBIT-Effekten des ersten Quartals 2009 profitieren.
- Das obere Ende unserer EBIT-Prognose ist im derzeitigen Umfeld sicherlich eine große Herausforderung, jedoch keineswegs unerreichbar, falls die aktuelle positive Stimmung sich weiterhin verbessert.
- Ich möchte nun meine Präsentation mit einer Folie abschließen, die sich mit unseren Zukunftsaussichten für das Jahr 2009 und darüber hinaus befasst.

Folie 28 – Zukunftsaussichten [PH]

- Das vollständige Ausmaß der anhaltenden Rezession ist nun in aller Welt deutlich spürbar. Doch AIXTRON verfügt noch immer über eine Vielzahl an Stärken und Qualitäten, auf die jede Geschäftsleitung und jeder Investor in Zeiten wie diesen froh sein kann:
- Wir haben keinerlei Schulden und sehen auch keinen Bedarf für eine Schuldenaufnahme.
- Wir verfügen über ausreichende Barmittel, um die von uns vorgeschlagene Dividende und unsere geplanten Investitionen bestreiten zu können. Die Einmaleffekte des 1. Quartals stärken unsere Position in diesem Bereich zusätzlich.
- Wir haben weiterhin eine sehr flexible operative Kostenbasis: Ca. 90% unserer Produktion ist ausgelagert, während der Großteil unserer Endmontage und Tests intern durchgeführt wird. Das Ergebnis des ersten Quartals demonstriert die finanziellen Vorteile dieser Flexibilität.
- Unser flexibles Produktionsmodell ermöglicht außerdem eine sofortige Ausweitung der Produktion, sobald sich die Nachfrage erholt.
- Die zuvor erwähnten neuen strategischen LED-Investitionen markieren die Ankunft eines neuen Kundenpotenzials und belegen ein erhöhtes strategisches Interesse und Engagement an der LED-Technologie und ihren Märkten.
- Die Pipeline unserer Produktentwicklungen ist weiterhin gut gefüllt. Dies bezieht sich auf all unsere relevanten Märkte, einschließlich Zukunftsanwendungen in den Bereichen OLED und Kohlenstoff-Nanoröhren. In diesen entstehenden Märkten arbeiten wir an Entwicklungsprojekten, von denen wir längerfristig profitieren werden.
- Sobald sich die von uns belieferten Märkte wieder stabilisieren, ist AIXTRON nach meinem Dafürhalten im Vergleich zu den meisten Unternehmen in einer weit stärkeren Position, um seine Chancen zu nutzen.
- Schlussendlich möchte ich die Gelegenheit nutzen, um allen AIXTRON-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr außerordentliches Engagement zu danken, das sie auch im vergangenen Jahr unter Beweis gestellt haben – und das wir mittlerweile von ihnen gewöhnt sind.
- Danken möchte ich auch ihren Familien für ihre Geduld und ihr Verständnis. Uns ist bewusst, dass unsere Mitarbeiter ohne die Unterstützung ihrer Familien nicht in der Lage wären, die hohen Standards zu erfüllen, die sie an sich selbst gestellt haben.

- Und natürlich möchte ich im Namen von Wolfgang Breme, Bernd Schulte und mir selbst dem Aufsichtsrat unseren Dank für seine großartige Unterstützung aussprechen, die er uns im Jahr 2008 wieder gegeben hat. Ohne diese Unterstützung wäre unsere Arbeit umso schwieriger.
- Zu guter Letzt möchte ich Ihnen, unseren Anteilseignern, für Ihre anhaltende Unterstützung danken. Wir werden auch weiterhin bemüht sein, den Wert Ihres Unternehmens langfristig zu steigern.
- Sehr geehrte Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich schon darauf, Sie nächstes Jahr wiederzusehen, wenn ich Ihnen – wie ich hoffe – wieder erfolgreiche Ergebnisse vorstellen darf.
- Vielen Dank!

Folie 29 – Push your performance