

AIXTRON SE

Ordentliche Hauptversammlung 2012

Eurogress Aachen

16. Mai 2012

Redebeiträge

Paul Hyland

Vorstandsvorsitzender

Wolfgang Breme

Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON SE

Investor Relations

Mai 2012

Folie 1 – 15. Ordentliche Hauptversammlung

- Begrüßung und Vorstellung durch den Aufsichtsratsvorsitzenden

Folie 2 – Zukunftsgerichtete Aussagen

Folie 3 – HV MAI 2012 TOP 1 [PH]

- Herzlichen Dank, Herr Schindelhauer.
- Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste, im Namen des Vorstands von AIXTRON möchte ich Sie alle herzlich zur Ordentlichen Hauptversammlung 2012 der AIXTRON SE begrüßen.
- Wie immer freue ich mich sehr, dass Sie am heutigen Tage hier so zahlreich erschienen sind und damit solch ein großes Interesse an Ihrem Unternehmen bekunden.
- In wenigen Augenblicken werde ich Sie über die Entwicklungen im Jahr 2011 informieren, das sich wesentlich von allen anderen Geschäftsjahren unserer Unternehmensgeschichte unterscheidet: Nach einem außergewöhnlich starken ersten Halbjahr mit einem Rekord-Auftragseingang fiel die zweite Jahreshälfte aufgrund zunehmender gesamtwirtschaftlicher Herausforderungen und einer deutlichen Verunsicherung auf Seiten unserer Kunden sehr schwach aus.
- Leider hat sich die Unsicherheit der Kunden bis zum heutigen Zeitpunkt noch nicht gelegt, auch wenn wir von den Märkten erste ermutigende Signale empfangen.
- Bedauerlicherweise sind wir daher noch nicht in der Lage, mit hinreichender Sicherheit vorherzusagen, wann oder wie rasch sich unsere Branche erholen wird.
- Das heißt, ich kann Ihnen zu diesem Zeitpunkt noch keine detaillierte Umsatzprognose für 2012 vorlegen. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass wir nach einer schwierigen ersten Jahreshälfte Hoffnung auf ein besseres zweites Halbjahr schöpfen dürfen.
- Doch bevor ich hierzu komme, möchte ich zunächst einmal zur eigentlichen Tagesordnung übergehen und Ihnen den Lagebericht sowie die Finanzergebnisse 2011 vorstellen.

Folie 4 – Inhalt: Geschäftsentwicklung, Finanzen und aktuelle Marktentwicklung [PH]

- Als erstes möchte ich Sie über die aktuellen Geschäftsentwicklungen informieren...
- ...daraufhin möchte ich Ihnen einige ausgewählte Finanzdaten aus dem Jahr 2011 näher bringen,...
- ...dann darauf eingehen, wie wir die Herausforderungen im vergangenen Jahr gemeistert haben,...
- ...und Ihnen unsere Beweggründe für unsere fortwährend wachsenden Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten erläutern.
- Anschließend werde ich das Wort an Herrn Wolfgang Breme, unseren Finanzvorstand, übergeben, der Sie ausführlicher über unsere Finanzergebnisse des Geschäftsjahres 2011 informieren,...
- ...und unser am 26. April veröffentlichtes Ergebnis zum ersten Quartal 2012 näher beleuchten wird.
- Ich werde mich dann noch einmal an Sie wenden, um Ihnen einen Überblick über die aktuelle Marktsituation zu geben, und Ihnen abschließend zu erläutern, warum wir so zuversichtlich sind, dass AIXTRON strategisch richtig aufgestellt und „für die Zukunft gut gerüstet“ ist.
- Gehen wir nun zur nächsten Folie über, die uns einen Überblick über unsere Finanzdaten im Jahresvergleich gibt.

Folie 5 – 2011 Geschäftsentwicklung 24 Monate [PH]

- Obwohl die Ihnen heute vorgelegten 2011er Finanzzahlen nicht an die Rekordzahlen von 2010 heranreichen, haben wir dennoch – unter den gegebenen Umständen – ein zufrieden stellendes Ergebnis erzielen können.
- 2011 war – wie schon gesagt – ein besonderes Jahr, das sich von allem unterschied, was wir je zuvor erlebt haben.
- Auf dieser Folie können Sie die quartalsweise Geschäftsentwicklung der Jahre 2010 und 2011 sehen.
- Die roten Säulen hier oben stehen für unseren im jeweiligen Quartal erzielten Anlagen-Auftragseingang.
- Die dunkelblauen Säulen in der Mitte zeigen unseren Quartals- Anlagen-Auftragsbestand an.
- Und die hellblauen Säulen ganz unten veranschaulichen unseren Quartalsumsatz inklusive Service und Ersatzteilen.
- Zur Abgrenzung von 2010 und 2011 haben wir eine vertikale grau gestrichelte Linie eingezeichnet; die zweite blau gestrichelte Linie trennt wiederum die erste Jahreshälfte 2011 von der zweiten, um den deutlichen Unterschied zwischen beiden Halbjahren zu verdeutlichen.
- Wie Sie an den hellblauen Säulen hier unten ablesen können, erzielten wir im ersten Halbjahr trotz des sehr schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds noch immer äußerst hohe Umsatzerlöse, die sich auf nicht weniger als 381 Millionen Euro bzw. 62 % unseres Gesamtumsatzes für 2011 beliefen.
- Für sich alleine genommen wäre dieser in den ersten sechs Monaten erzielte Umsatz in Höhe von 381 Millionen Euro bereits der zweithöchste Jahresumsatz unserer Geschichte gewesen!
- Hauptgrund für die hohen Umsatzerlöse im ersten Halbjahr war die Nachfrage nach LED-Hintergrundbeleuchtungen und erste sich entwickelnde allgemeine Beleuchtungsanwendungen sowie – in erheblichem Maße – die Fortführung der großzügigen lokalen Subventionsprogramme für Hersteller in China.

- Doch im weiteren Verlauf des Jahres bekamen die asiatischen LED-Kunden zunehmend die Folgen des rasch schwindenden Konsumentenvertrauens und die infolgedessen rückläufige Nachfrage nach Fernsehern und Bildschirmen mit LED-Hintergrundbeleuchtung zu spüren.
- Die Inbetriebnahme neuer MOCVD-Produktionskapazitäten bei gleichzeitig nachlassender Nachfrage nach LEDs führte zum Aufbau von Anlagen-Überkapazitäten in den Werken unserer Kunden. Folge hieraus waren erheblicher Preisverfall bei LEDs sowie ein entsprechender Margendruck bei unseren Kunden.
- Zusätzlich hatten viele neue LED-Kunden Schwierigkeiten beim Aufbau der benötigten Infrastruktur und Expertise zur Umsetzung ihrer Pläne. Erschwerend kam hinzu, dass sich in der zweiten Jahreshälfte kam eine zunehmende Kreditknappheit bildete.
- Diese Entwicklungen führten in Kombination mit weiteren Faktoren im dritten Quartal insbesondere in Asien zu einem plötzlichen Einbruch der Nachfrage nach unseren Anlagen, wie Sie hier am oberen roten Säulendiagramm ablesen können.
- Der Auftragseingang fiel von einem Rekordniveau von 222 Millionen Euro im zweiten Quartal auf nur noch 51,5 Millionen Euro im dritten Quartal.
- Auslöser für den starken Rückgang in der zweiten Jahreshälfte war die Verschiebung von Aufträgen und Lieferterminen seitens einiger weniger asiatischer Großkunden.
- Diese signifikanten Veränderungen in Summe haben uns im September 2011 dazu veranlasst, unsere Umsatzprognose für das verbleibende Geschäftsjahr 2011 einer sorgfältigen Neubewertung zu unterziehen.
- In diesem Zusammenhang haben wir gleichzeitig auch unseren Anlagen-Auftragsbestand und voraussichtlichen Auftragseingang unter Risikoaspekten überprüft.
- Infolge dieser Überprüfungen haben wir beschlossen, den zuvor veröffentlichten Auftragsbestand um 100 Millionen Euro auf 273,5 Millionen Euro zu reduzieren und die Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2011 auf 600 bis 650 Millionen Euro bei einer EBIT-Marge von 25 bis 30 % anzupassen.

- Der zum Jahresende erreichte Gesamtumsatz von 611 Millionen Euro – der damit am unteren Ende der von uns vorgegebenen Spanne liegt – spiegelt sehr deutlich den anhaltenden Druck auf die LED-Industrie wider.
- Doch auch wenn wir mit 611 Millionen Euro um 22 % unter unserem Rekordumsatz von 2010 liegen, so ist dieser Betrag noch immer doppelt so hoch wie unsere Umsatzerlöse im Jahr 2009!
- Nun möchte ich auf die Folie mit den Eckdaten zur Finanzlage 2011 im Jahresvergleich übergehen.

Folie 6 – Eckdaten zur Finanzlage 2011 [PH]

- Ich überlasse es Wolfgang, Sie hierüber ausführlich ins Bild zu setzen, doch möchte ich einige ausgewählte Punkte auf dieser Folie näher erläutern...
- Es verwundert nicht, dass ein Umsatzrückgang von 22 % auch erhebliche Auswirkungen auf unsere Margen hat.
- Dank unserer raschen Reaktion auf den Marktrückgang und ein klein wenig Unterstützung durch den US-Dollar sank die Bruttomarge jedoch nur um 15 Prozentpunkte auf 38 %; davon sind alleine 7 Prozentpunkte auf eine von uns im vierten Quartal vorgenommene Abschreibung des Vorratsbestands zurückzuführen.
- Angesichts des sehr geringen Auftragseingangs im zweiten Halbjahr 2011 und den eher verhaltenen Aussichten für das Jahr 2012 haben wir unseren Vorratsbestand und die Realisierbarkeit von Umsätzen daraus am Jahresende 2011 einer besonders umfassenden Überprüfung unterzogen. In dem Zusammenhang haben wir entschieden, 40 Millionen Euro des Vorratsbestands abzuschreiben und damit dem Risiko einer anhaltenden Marktschwäche, die sich zusätzlich mit der geplanten Einführung von Produktneuheiten überschneiden könnte, Rechnung zu tragen.

- Die Folge dieser Vorratsanpassung war eine Verringerung des EBIT 2011 von 153 Millionen Euro bzw. 25 % des Umsatzes auf 113 Millionen Euro bzw. 18,5 % des Umsatzes...
- ...sowie ein Rückgang des Nettoergebnisses um 28 Millionen Euro auf 79,5 Millionen Euro, wodurch die Umsatzrendite um 5 Prozentpunkte auf 13 % sank.
- Wolfgang Breme, unser Finanzvorstand, wird nachher in seinen Ausführungen auf diese Entscheidung und deren Auswirkungen noch näher eingehen.
- Noch stärker als der Umsatz geriet 2011 unser Anlagen-Auftragseingang unter Druck: Dieser ging im Jahresvergleich um 31 % auf 513,4 Millionen Euro zurück, von denen 84 % bereits in den ersten sechs Monaten verzeichnet worden waren.
- Dementsprechend betrug der gesamte Auftragsbestand per 31. Dezember 2011 141,0 Millionen Euro und lag damit um 49 % unter dem Vorjahreswert zum gleichen Zeitpunkt.
- Bevor ich nun das Wort an Wolfgang übergebe, möchte ich ein paar kurze Anmerkungen zu unseren weiter intensivierten Investitionen in die Forschung und Entwicklung machen.

Folie 7 – AIXTRON-Forschungszentrum [PH]

- Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen berichtet, dass der Bau unseres neuen Forschungs- und Entwicklungszentrums in Dornkaul planmäßig vonstatten ging, und heute freue ich mich, Sie darüber informieren zu können, dass das Zentrum fertig gestellt und voll in Betrieb ist. Während ich hier zu Ihnen spreche, sind schon einige äußerst spannende Projekte im Gange.
- Diese hochmoderne Einrichtung bietet uns die Infrastruktur, die wir für unsere weiteren Investitionen in Forschung und Entwicklung dringend benötigen.
- Wie wir bereits mehrmals, u.a. auf unserer Hauptversammlung vor einem Jahr betont haben, ist es von entscheidender Bedeutung für unsere Zukunft, dass wir kontinuierlich noch produktivere und leistungsfähigere Anlagen anbieten können, um dem Wunsch unserer Kunden nach einer weiteren Senkung ihrer Herstellungskosten nachzukommen. Dies gilt, sowohl im Bereich MOCVD als auch darüber hinaus.
- Genauso wichtig ist es für unsere Kunden, dass sie die Kostenbarriere zum LED-Beleuchtungsmarkt durchbrechen können.
- Unsere F&E-Roadmap sowie unsere Fähigkeit, Know how und Innovationskraft in produktive Fertigungstechnologien umzuwandeln stellt die Verbindung zwischen sinkenden Betriebskosten und einem Durchbruch der Preisbarriere zum LED-Beleuchtungsmarkt dar.
- Neben unseren hochmodernen Forschungseinrichtungen und einer marktorientierten F&E-Roadmap ist der enge Kontakt und regelmäßige Dialog mit unseren Kunden von großer Bedeutung.

Folie 8 – Eröffnung der Einrichtung in Suzhou [PH]

- Letztes Jahr habe ich Ihnen über die Gründung einer rechtlich eigenständigen AIXTRON-Tochter in China berichtet, die es uns ermöglicht, uns auf diesen riesigen und für unsere Anlagen immer bedeutenderen Endmarkt intensiver auszurichten.
- Hierauf aufbauend haben wir im Verlauf des Jahres 2011 unsere lokale Präsenz in China durch die Eröffnung eines Demonstrations- und Trainingszentrums im wenige Stunden von Shanghai entfernten Suzhou erweitert, um unser Engagement beim Ausbau dieses immens wichtigen Marktes zu unterstreichen.
- Das langfristige Ziel hinter dieser Initiative besteht nicht nur in der Unterstützung der globalen ausgerichteten Ziele Chinas auf dem Gebiet der LED-Beleuchtung, sondern schließt auch andere interessante Entwicklungsbereiche der Nanotechnologie, wie z. B. GaN-auf-Si mit ein. Hierbei möchten wir eine wesentliche Rolle bei der Schulung chinesischer Techniker in neuester MOCVD-Halbleitertechnologie und Fertigungsprozessen spielen.
- Unsere Trainingseinrichtung ist mit AIXTRON-Systemen der neuesten Generation wie der CRIUS® II-XL und der AIXTRON G5 HT ausgestattet.
- Dem Kunden Mehrwert zu bieten war nicht nur Grundgedanke bei der Errichtung dieses Zentrums, das am 16. März dieses Jahres offiziell eröffnet wurde.
- Um den Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, sind wir stets bestrebt, unseren Kunden Technologien von höchster Effizienz und Produktivität zu liefern und ihnen überall auf der Welt den nötigen Support zu bieten.
- Mit Blick auf unsere Langfriststrategie müssen wir diese klare Kunden- und Marktorientierung beibehalten – bei allem, was wir tun und planen.
- Entscheidend für unsere künftige Entwicklung ist, uns von diesem Grundsatz nicht abbringen zu lassen – auch nicht durch die außerordentlichen Marktbedingungen, mit denen wir derzeit konfrontiert sind. Wir müssen auch weiterhin darauf ausgerichtet sein, die für unsere Kunde wichtigen Erfolgsfaktoren stetig verbessern zu helfen – nicht nur im Bereich MOCVD, sondern auch bei anderen Zukunftsanwendungen, die ‚über die LED-Technologie hinaus gehen‘.

Folie 9 – Inhalt: Finanzen [PH]

- Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun das Wort an unseren Finanzvorstand, Herrn Wolfgang Breme, übergeben, der Ihnen die Finanzaufgaben des Geschäftsjahres 2011 ausführlich erläutern und Sie hinsichtlich unseres Ergebnisses im ersten Quartal 2012 auf den neuesten Stand bringen wird.
- Danach darf ich mich noch einmal an Sie wenden, um Ihnen einen Überblick über die aktuelle Marktentwicklung zu geben und Ihnen darzustellen, warum wir davon überzeugt sind, dass wir „für die Zukunft gerüstet“ sind und um einige abschließende Worte an Sie zu richten.

Folie 10 – Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung [WB]

- Vielen Dank, Paul. Auch ich wünsche Ihnen, meine Damen und Herren, einen guten Morgen und begrüße Sie auf unserer Hauptversammlung 2012.
- Vor einem Jahr konnten wir über ganz außergewöhnliche Wachstumszahlen berichten. In den letzten Monaten hat sich die Situation jedoch verändert. Diese Entwicklung hatten wir so nicht absehen können.
- Das heißt, dass die Zahlen, die wir Ihnen heute Morgen vorstellen, sicherlich nicht unseren Erwartungen zu Anfang des Jahres 2011 entsprachen.
- Zwar haben wir das Jahr insgesamt mit Umsatzerlösen von über 600 Millionen gut abgeschlossen und damit ein Volumen erreicht, das vor wenigen Jahren noch nicht vorstellbar gewesen wäre.
- Jedoch waren der starke Umsatzrückgang im dritten Quartal und der dramatisch rückläufige Auftragseingang in der zweiten Jahreshälfte schon außergewöhnliche Entwicklungen in unserer Branche, denen wir uns zu stellen hatten und auch noch haben.
- Dieser rückläufige Auftragseingang in Kombination mit den unsicheren Erwartungen für die nahe Zukunft hat dazu geführt, dass wir uns zu der von Paul bereits erwähnten Wertberichtigung auf das Vorratsvermögen entschlossen haben, die im vierten Quartal gebucht wurde.
- Wir möchten darauf hinweisen, dass keine unserer Anlagen verschrottet wurde. Stattdessen haben wir diese Abwertung unserer unfertigen Erzeugnisse vorgenommen, weil wir davon ausgehen müssen, dass sich der Auftragseingang wohl in naher Zukunft auf niedrigem Niveau bewegen wird.
- Natürlich gehen wir aber auch weiterhin von einer überaus positiven Entwicklung unserer Industrie und unseres Unternehmens aus. Allerdings kann es einige Quartale dauern, bis der Markt die Investitionen der letzten beiden Jahre „verdaut“ hat und die Investitionen unserer Kunden wieder anziehen.

- Die derzeit hohen Lagerbestände dürften im Laufe dieses Jahres zu einem nur moderaten Abfluss von liquiden Mitteln im operativen Geschäft führen, da der Großteil dieser Vorräte natürlich bereits bezahlt ist.
- Lassen mich nun zu unserer Gewinn- und Verlustrechnung zurückkommen und Ihnen einige ausgewählte Zahlen und Daten erläutern.
- Auf die Umsatzerlöse ist Paul bereits ausführlich eingegangen, doch möchte ich noch einmal ausdrücklich auf unsere Bruttomarge hinweisen.
- In den Herstellkosten ist die Wertberichtigung der Vorräte enthalten.
- Einschließlich der Abwertung des Vorratsvermögens ist die Bruttomarge lediglich um 15 Prozentpunkte auf 38% gesunken, was zeigt, dass – dank unseres flexiblen Geschäftsmodells – der 22%ige Rückgang beim Umsatz kostenseitig zu einem großen Teil aufgefangen werden konnte.
- Im dritten Quartal kam es sehr plötzlich und unerwartet zu Verschiebungen von Kundenaufträgen und Lieferterminen – von Details kann ich an dieser Stelle aus Vertraulichkeitsgründen nicht sprechen. Ich versichere Ihnen aber, dass wir fest entschlossen sind, wo immer möglich den entstandenen Schaden nicht alleine zu tragen.
- Aufgrund des Auftragsrückgangs mussten wir ca. 250 Zeitarbeitskräfte unverzüglich freisetzen, ohne dadurch die Fähigkeit einzubüßen, ebenso schnell auf eine wieder anziehende Nachfrage reagieren zu können. Eine solche Aktion ist sehr schmerzlich für alle Beteiligten, ist aber aufgrund der Volatilität unserer Märkte leider unabdingbar.
- Aufgrund der guten Wirtschaftsentwicklung konnten viele dieser Personen von ihren Arbeitgebern bei anderen Unternehmen in anderen Branchen eingesetzt werden. Wir legen viel Wert darauf, hier nur mit etablierten und seriösen Unternehmen zusammen zu arbeiten.
- Die zweite Zahl in der Gewinn- und Verlustrechnung, auf die ich näher eingehen möchte, sind die Vertriebskosten, die sich um 34% verringert haben.

- Dieser Rückgang ist weitgehend volumenabhängig und sowohl auf geringere Gewährleistungsaufwendungen als auch auf niedrigere Verkaufsprovisionen an unsere Vertriebspartner in bestimmten Märkten zurückzuführen.
- Auch im Verhältnis zum Umsatz haben sich die Vertriebskosten, einschließlich variabler Kosten, verringert, so dass wir hier erneut einen Rückgang von 6% in 2010 auf 5% in 2011 verbuchen konnten.
- Die dritte Zahl in der Gewinn- und Verlustrechnung, auf die ich Sie aufmerksam machen möchte, sind unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.
- Mit 50 Millionen Euro haben wir 2011 abermals mehr für Forschung und Entwicklung ausgegeben als im Vorjahr.
- Dieser ansteigende Trend wird sich auch 2012 weiter fortsetzen, und wir werden – wie von Paul bereits erwähnt – auch weiterhin an dieser Stelle investieren. Dazu stehen uns ausreichende Mittel zur Verfügung. Ich kann Ihnen versichern, dass diese Aufwendungen strengsten betriebswirtschaftlichen Kontrollen unterliegen. Wir verfolgen natürlich damit das Ziel, unsere Stellung als anerkannter Markt- und Technologieführer zu behaupten und weiter auszubauen.
- Wie ich Ihnen bereits im vergangenen Jahr berichtete, sind hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung die Grundlage für unseren künftigen wirtschaftlichen Erfolg.
- Zum Schluss werfen wir noch einen raschen Blick auf unseren Jahresüberschuss und insbesondere auf die Ergebnisverwendung.
- 2011 erzielte der AIXTRON Konzern ein Jahresergebnis in Höhe von 79,5 Millionen Euro, was einer Umsatzrendite von 13% entspricht.
- Wie gesagt, ist hier zu beachten, dass dieses Ergebnis die Wertberichtigung auf die Vorräte beinhaltet. Ohne diese hätte die Umsatzrendite sogar bei fast 20% nach Steuern gelegen. Dies ist ein respektabler Wert.

- Trotz des Rückgangs in Umsatz und Gewinn zeigt sich unsere Bilanz unverändert stark. So haben Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen daher vorgeschlagen, unsere Dividendenpolitik beizubehalten und etwa ein Drittel dieses Jahresergebnisses auszuschütten.
- Stimmen Sie diesem Vorschlag zu, so werden sich unsere liquiden Mittel Mitte des Jahres durch die Ausschüttung der Dividende in Höhe von rund 25 Eurocent pro Aktie um einen Betrag in Höhe von 25 Millionen Euro verringern. In unserer Cashflow-Planung für 2012 ist dieser Betrag bereits berücksichtigt.
- Bevor wir uns die Bilanz näher ansehen, möchte ich ein wenig näher auf unsere operative Flexibilität eingehen. Damit meine ich die Fähigkeit, auf Schwankungen der Nachfrage schnell zu reagieren und das Unternehmen auf steigende und fallende Umsatzerlöse einzustellen.
- Unser Geschäftsmodell gründet auf einer hohen Outsourcing-Quote, insbesondere in Fertigung und Logistik, aber auch an anderen Stellen, wo immer möglich. Das heißt zum Beispiel die Vergabe von kompletten Fertigungs- und Montageaufträgen an Zulieferer. Insgesamt vergeben wir etwa 90% unserer Produktion an Partnerunternehmen weltweit.
- Diese beliefern uns mit komplett montierten und geprüften Modulen bzw. Baugruppen, die dann in unseren Produktionsstätten fertig montiert werden. So erklärt sich auch die modulare Bauweise unserer Produkte, ohne die diese Vorgehensweise nicht möglich wäre.
- Um dieses äußerst flexible Modell zur Montage unserer Anlagen zu koordinieren, benötigen wir einen Stab hochqualifizierter eigener Mitarbeiter und Führungskräfte. Sie werden festgestellt haben, dass sich die Zahl unserer fest angestellten Mitarbeiter in diesem Bereich zum 31. Dezember erhöht hat. Dies liegt zum Teil daran, dass wir – abgesehen von den Mitarbeitern in Zeitarbeit, von denen wir viele im vierten Quartal 2011 und ersten Quartal 2012 freisetzen mussten, – auch Mitarbeiter aus der Zeitarbeit fest übernommen haben, da wir das Know How nicht verlieren wollten.

- Dadurch haben wir nun eine Kernmannschaft, die in der Lage ist, pro Jahr rund 200 Anlagen herzustellen.
- Wenn wir im Falle eines Konjunkturaufschwungs wieder mehr Kapazitäten benötigen, können wir diese Mannschaft natürlich ebenso rasch aufstocken, wie wir es auch früher schon getan haben, als wir 150 Anlagen in einem Quartal produzieren mussten. In einem solchen Fall würden wir die bereits erwähnten Partnerunternehmen wieder mit ins Boot nehmen, wenn möglich sogar mit den gleichen Mitarbeitern wie zuvor.
- Wie Sie hören, sind wir recht zuversichtlich, dass das Geschäft in nicht allzu ferner Zeit wieder anzieht, und da wir all dies in der Vergangenheit nicht nur einmal durchgemacht haben, ist eine solche Kapazitätserweiterung für uns in erster Linie eine Frage guter Organisation und gezielter Investitionen.
- So sehen wir uns für künftige Herausforderungen gut gerüstet.
- Gehen wir nun zur meiner nächsten Übersicht - der Konzernbilanz.

Folie 11 – Konzernbilanz [WB]

- AIXTRON verfügt nach wie vor über eine überaus starke Finanzposition und ist schuldenfrei.
- Aus der Bilanz möchte ich drei Zahlen ausführlicher erörtern: unsere Sachanlagen, unsere Liquidität und die Kundenanzahlungen.
- Lassen Sie mich mit den Sachanlagen beginnen: Dieser Betrag hat sich aufgrund weiterer Investitionen in unser neues Forschungs- und Entwicklungszentrum in Herzogenrath deutlich erhöht.
- Die Phase II des Bauprojekts wurde im letzten Jahr abgeschlossen. Das zweite Gebäude umfasst ein neues Forschungslabor sowie Fertigungsflächen zur Produktion von Prototypen und kundenspezifischen Anlagen. Insgesamt bietet das Forschungszentrum Platz für weitere 150 Arbeitsplätze. Dadurch waren wir auch in der Lage, ausgelagerte Bereiche wieder an einem Standort zusammen zu führen.
- Es wurde bereits bezogen und in Betrieb genommen und bietet nun die zusätzliche Infrastruktur, die wir für unseren besonderen Fokus auf Forschung und Entwicklung zukünftig dringend benötigen. Die Labortechnik ist nun auf dem neuesten Stand, und die Produktion von Prototypen und Sonderanfertigungen kann nun unter optimalen Bedingungen stattfinden.
- Neue Einrichtungen wurden auch deshalb notwendig, weil die neueren Anlagengenerationen, nicht nur für die LED Produktion, deutlich größer sind als ihre Vorgänger und daher ganz einfach mehr Platz benötigen.
- Wir werden diese Einrichtungen natürlich auch zur weiteren Verbesserung der Produktivität und Leistungsfähigkeit unserer neuen Produktgenerationen nutzen, immer mit dem Ziel, unseren Kunden beste Technik zu bieten.
- Die weiteren Zahlen, die ich mit Ihnen betrachten möchte, sind unsere Gesamtliquidität sowie die Kundenanzahlungen.
- Unser Jahresendbestand an liquiden Mitteln einschließlich kurzfristiger Finanzanlagen von nahezu 295 Millionen Euro entspricht einem Rückgang von rund 23% im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Rückgang ist den niedrigeren

Kundenanzahlungen, den bereits erwähnten Investitionen in Sachanlagen sowie der Dividendenausschüttung von 2010 geschuldet.

- Unsere gute Liquiditätslage ermöglicht es uns, auch für das Jahr 2011 im Einklang mit unserer Unternehmenspolitik eine Dividende auszuschütten, aber auch unsere Entwicklungsprogramme weiterzuführen, was für den Erfolg im nächsten Investitionszyklus unserer Kunden von entscheidender Bedeutung ist.
- Ausgelöst durch den rückläufigen Auftragseingang im zweiten Halbjahr gingen die Anzahlungen unserer Kunden im Vergleich zu 2010 fast um die Hälfte auf 65 Millionen Euro zurück.
- Ich möchte betonen, dass AIXTRON finanziell gut aufgestellt ist und sich in der glücklichen Lage befindet, all seinen Betriebs- und Investitionsanforderungen aus eigener Kraft und ohne Fremdfinanzierung nachzukommen. Wir unterliegen auch weiterhin keinerlei Einschränkungen für die Nutzung unserer liquiden Mittel.
- Auch haben wir uneingeschränkt Zugang zu den Kapitalmärkten und bitten Sie hier und heute um Ihre Zustimmung zu den von uns vorgeschlagenen Kapitalmaßnahmen. Damit geben Sie Ihrem Unternehmen für mehrere Jahre finanzielle Handlungsoptionen, falls diese notwendig sein sollten.
- Aktuelle Pläne haben wir allerdings derzeit nicht.
- Werfen wir nun einen kurzen Blick auf unsere Kapitalflussrechnung auf der nächsten Grafik.

Folie 12 – Konzern-Kapitalflussrechnung [WB]

- Vor dem Hintergrund des deutlich geringeren Konzernjahresüberschusses im Vergleich zum Vorjahr verzeichneten wir in 2011 Mittelabflüsse von rund 6 Millionen Euro aus laufender Geschäftstätigkeit.
- Die Differenz zwischen Nettogewinn und diesem operativem Cashflow erklärt sich zunächst einmal aus dem höheren Umlaufvermögen, also höherer Forderungen und Vorräte, welches in erster Linie aus den bereits zuvor erwähnten kundenseitig veranlassten Liefer- und Terminverschiebungen resultiert.
- Den größten Einfluss aber mit über 50 Millionen haben hier natürlich die stark reduzierten Kundenanzahlungen, die ich bereits erwähnt habe.
- Der positive Saldo bei den Mittelzuflüssen aus Investitionstätigkeit ist in erster Linie auf Auflösungen von kurzfristigen Finanzanlagen mit einer Fälligkeit von über 90 Tagen zurückzuführen. Nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften ist dies hier auszuweisen.
- Unsere Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von rund 57,5 Millionen Euro im Jahr 2011 enthalten in erster Linie die Dividendenzahlung von über 60,7 Millionen Euro aus dem Monat Mai des letzten Jahres. Das Ausmaß dieses Abflusses wurde durch Mittelzuflüsse infolge des Erwerbs von Aktien im Rahmen der Aktienoptionsprogramme durch unsere Mitarbeiter geringfügig abgedeckt.

Folie 13 – Kennzahlen AIXTRON SE [WB]

- Meine Damen und Herren, wie Sie wissen, müssen wir neben dem Konzernabschluss nach IFRS den Einzelabschluss der AIXTRON SE auch nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs HGB aufstellen.
- Auch dieser Einzelabschluss der Obergesellschaft des Konzerns wird veröffentlicht, allerdings ist er nicht Teil des Geschäftsberichts.
- Die AIXTRON SE ist wie in den vergangenen Jahren die bei weitem größte Einzelgesellschaft des AIXTRON-Konzerns.
- Der Großteil des Geschäfts wird über die Obergesellschaft abgewickelt, und wir haben nicht die Absicht, unsere Finanzprozesse in diesem Punkt zu ändern. Auch gibt uns dies die Möglichkeit, das Geschäft aus finanzieller Sicht im weitesten Sinne zu optimieren.
- 2011 beliefen sich die Umsatzerlöse der AIXTRON SE auf insgesamt 594,9 Millionen Euro, im Vergleich zu 776,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2010, was einem Rückgang um 23% entspricht.
- Die AIXTRON SE erwirtschaftete in 2011 ein Nettoergebnis in Höhe von 25,6 Millionen Euro, also 87% weniger als das Vorjahresergebnis von 195,1 Millionen Euro. Wichtig ist die Anmerkung, dass hier noch Dividendenzahlungen ausländischer Tochtergesellschaften an die AIXTRON SE ausstehen.
- Berücksichtigt man den Gewinnvortrag in Höhe von +64,2 Millionen Euro und die Einstellung in andere Gewinnrücklagen von -12,8 Millionen Euro, so beläuft sich der Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2011 auf 77,0 Millionen Euro im Vergleich zu 124,9 Millionen Euro im Vorjahr.
- Wie bereits erwähnt, unterbreiten der Aufsichtsrat und der Vorstand heute den Vorschlag, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende in Höhe von 25,4 Millionen Euro bzw. 0,25 Euro pro Aktie im Vergleich zur Vorjahresdividende in Höhe von 60,7 Millionen bzw. 0,60 Euro pro Aktie auszuschütten.

- 51,5 Millionen Euro werden auf neue Rechnung vorgetragen.
- Wir bitten Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, um Ihre Zustimmung zu unseren Vorschlägen.
- Damit zurück zum AIXTRON Konzern.
- Ich möchte Ihnen nun erläutern, wie sich unsere Gesamt-Umsatzerlöse zusammensetzen.

Folie 14 – Umsatzaufteilung [WB]

- An der Zusammensetzung der Umsätze hat sich auf den ersten Blick nicht viel verändert:
- 91% der Umsatzerlöse werden mit Anlagen, die übrigen 9% mit Ersatzteilen und Serviceleistungen erzielt, was in etwa der Quote aus den Jahren 2008 und 2009 entspricht.
- Mit der Mehrheit unserer Anlagen, nämlich 83%, werden LEDs – und zwar noch immer in erster Linie für Hintergrundbeleuchtungen für LCD Displays – hergestellt. Eine zunehmende Zahl dient allerdings auch der Herstellung von LED für Leuchtmittel für die Innen- und Außenbeleuchtung.
- Obwohl es weiterhin schwierig ist, präzise Angaben darüber zu machen, wie viele unserer Anlagen zur Herstellung von LEDs für die Allgemeinbeleuchtung verwendet werden, sind wir der Überzeugung, dass ein Großteil der im Jahr 2011 gelieferten Anlagen in der ein oder anderen Form letztlich zu eben diesem Zweck bestimmt sind.
- Geografisch gesehen wurden 90% unserer Umsätze durch Verkäufe in Asien erzielt. Die verbleibenden 10% verteilen sich auf Europa und die USA.
- Zu einer auffälligen Verschiebung gegenüber den Vorjahren kam es *innerhalb* Asiens: Über 50% unserer Umsatzerlöse erzielten wir 2011 in China. Dies war eine signifikante Änderung im Vergleich zu den Vorjahren. Paul hatte bereits erläutert, welche Schwierigkeiten mit dieser Verschiebung unserer Märkte einhergingen.

Folie 15 – 2011: Geschäftsentwicklung 24 Monate [WB]

- Diese Grafik ist Ihnen vielleicht aus dem vergangenen Jahr noch in Erinnerung. Sie zeigt Ihnen die Entwicklung des Anlagen-Auftragseingangs und -Auftragsbestands der letzten acht Quartale. US Dollar-Beträge wurden in 2011 mit dem Plankurs von USD 1,35/ 1 EUR umgerechnet. Ganz unten sehen Sie die Entwicklung der Umsatzerlöse.
- Besonders der Rückgang des Auftragseingangs in der zweiten Jahreshälfte wird hier deutlich. Insgesamt ist der Auftragseingang im Vorjahresvergleich um 31% gesunken.
- Wie Sie an der obersten Grafik sehen können, ging der Auftragseingang – nachdem wir bis zum zweiten Quartal 2011 mehrere Quartale in Folge Rekordzahlen verbuchen konnten – im dritten und vierten Quartal 2011 spürbar zurück.
- Die Korrektur des Auftragsbestands aufgrund der bereits erläuterten Stornierungen können Sie in der mittleren Datenreihe ablesen. Zum Jahresende ist der Auftragsbestand im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 49% auf 141 Millionen Euro gesunken.
- Wie auch in den Vorjahren wurde dieser Bestand am 1. Januar 2012 mit dem für 2012 budgetierten Wechselkurs in Höhe von 1,40 USD/1 Euro neu bewertet und auf 136,8 Millionen Euro herabgesetzt.

Folie 16 – Geschäftsentwicklung 24 Monate - 2012/Q1 [WB]

- Bevor ich nun unsere Ergebnisse aus dem ersten Quartal 2012 ausführlicher erläutere, möchte ich darauf hinweisen, dass sich die Auftragslage im ersten Quartal nicht wesentlich verbessert hat, wie Sie der Grafik entnehmen können.
- Mit 136,2 Millionen Euro ist der Auftragsbestand zum Ende des ersten Quartals im Vergleich zum Eröffnungsbestand vom 1.1.2012 in Höhe von 136,8 Millionen Euro relativ konstant geblieben.
- Die Umsatzerlöse sind auf 42 Millionen Euro gesunken, was die derzeit verhaltene Nachfrage widerspiegelt.
- Dies ist natürlich unerfreulich.
- Lassen Sie mich nun mit einer Zusammenfassung der im April dieses Jahres veröffentlichten Unternehmenszahlen für das erste Quartal 2012 fortfahren.

Folie 17 – Q1/2012: Konzernkennzahlen [WB]

- Sie sehen hier die Eckdaten des ersten Quartals dieses Jahres im Vorjahresvergleich.
- Die großen Veränderungen auf unseren Absatzmärkten machen diese beiden Quartale nur schwer vergleichbar. So sanken die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2012 um 80% von 205,4 Millionen Euro auf 42,0 Millionen Euro. Im Vergleich zum 4. Quartal 2011, in dem sich die Umsatzerlöse noch auf 140,1 Millionen Euro beliefen, fielen sie damit um 70% niedriger aus. Im vierten Quartal konnten wir noch einige wenige Großaufträge abrechnen, und auch deshalb fiel der Rückgang im ersten Quartal so drastisch aus.
- Unser Bruttoergebnis sank dementsprechend im ersten Quartal 2012 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 90% auf 10,3 Millionen Euro, was zu einer Bruttomarge von 25% im Vergleich zu 51% im Vorjahreszeitraum führte. Verglichen mit dem vierten Quartal 2011 stieg die Bruttomarge dagegen um 17 Prozentpunkte auf 25%, da das vierte Quartal insbesondere durch die Abschreibung auf den Vorratsbestand in Höhe von rund 40 Millionen Euro geprägt war. Dadurch wurde die Bruttomarge dieses Quartals auf 8% gedrückt. Ohne diese Bestandsabschreibung hätte die Bruttomarge des vierten Quartals 2011 bei rund 37% gelegen.
- Unser Betriebsergebnis (EBIT) fiel mit -18,3 Millionen negativ aus. Der Wert des Vorjahreszeitraums belief sich dagegen auf +74,9 Millionen Euro.
- Dies entspricht einer negativen EBIT-Marge von -44% im ersten Quartal 2012 und bedeutet eine wesentliche Verschlechterung gegenüber den 36%, die wir letztes Jahr verbuchen konnten.
- Dementsprechend belief sich unser Nettoergebnis auf -12,3 Millionen Euro; das Ergebnis je Aktie fiel im ersten Quartal 2011 auf -0,12 Euro, nachdem es im ersten Quartal 2011 noch 0,52 Euro erreicht hatte. Im vierten Quartal 2011 hatte das unverwässerte Ergebnis je Aktie mit -0,11 Euro auf einem vergleichbaren Niveau gelegen wie im ersten Quartal 2012.

- Wie bereits im Rahmen des Lageberichts 2011 prognostiziert, verharrte der Anlagenauftragseingang im ersten Quartal 2012 bei niedrigen 31,5 Millionen Euro, was nur 14% der im ersten Quartal 2011 verbuchten 210,3 Millionen Euro entspricht. Gegenüber den 29,3 Millionen Euro im Vorquartal ist der Anlagenauftragseingang jedoch um 8% gestiegen, was möglicherweise darauf hindeutet, dass wir nunmehr die Talsohle des derzeitigen Zyklus erreicht haben.
- Die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erheblich geringere Nachfrage zeigte sich natürlich insbesondere in Asien, wo wir, wie bereits berichtet, in der Regel etwa 90% unserer Umsatzerlöse erwirtschaften.
- Den stärksten Nachfragerückgang mussten wir im chinesischen Markt hinnehmen, der, wie ich schon ausführte, in 2011 zum ersten Mal in unserer Unternehmensgeschichte zum größten Abnehmer unserer Anlagen geworden war. Dementsprechend hat uns die Heftigkeit des Abschwungs hier am stärksten getroffen.
- Der Auftragsbestand liegt bei 136,2 Millionen Euro und wird unseren Prognosen zufolge im Jahr 2012 vollständig ausgeliefert.
- Der Free Cashflow fiel im ersten Quartal 2012 mit -5,6 Millionen Euro negativ aus; nachdem er im ersten Quartal 2011 noch +11,7 Millionen Euro betragen hatte. Dies ist in erster Linie unseren Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 6,3 Millionen Euro im ersten Quartal 2012 geschuldet, die vornehmlich den Bereich Forschung und Entwicklung betreffen.
- Der Bestand an liquiden Mitteln einschließlich kurzfristiger Finanzanlagen belief sich zum 31. März 2012 auf 288,9 Millionen Euro, was einem Rückgang um 2% gegenüber den 295,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2011 entspricht.

Folie 18 – EBIT Break-Even Modell [WB]

- Aufgrund weiterhin fehlender konkreter Anzeichen einer Markterholung, sehen wir uns leider noch nicht in der Lage, Ihnen eine Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2012 geben zu können
- Aus diesem Grund, möchte ich mit Ihnen teilen, wie unser Break-Even Szenario aussieht und unter welchen Voraussetzungen wir ein positives EBIT erzielen können.
- Der Auftragsbestand im blauen Tortenstück beträgt 136 Millionen Euro. Wir erwarten, diesen Auftragsbestand im Laufe des Geschäftsjahres zur Auslieferung zu bringen.
- Der graue Bereich umfasst die Umsatzerlöse aus Ersatzteilen und Service, welche für die letzten 3 Quartale des laufenden Geschäftsjahres 30 Millionen Euro betragen.
- Wie aus dem roten Tortenstück hervorgeht, benötigen wir noch im Geschäftsjahr lieferbare Aufträge in Höhe von rund 67 Millionen Euro um den EBIT Break-Even zu erreichen.
- Unter der Voraussetzung keiner signifikanten Veränderung der momentanen Lage, gehen wir wie gesagt weiter davon aus, unser Ziel der EBIT-Profitabilität im Geschäftsjahr 2012 erzielen zu können.

Folie 19 – Agenda: Aktuelle Marktentwicklung [WB]

- Meine Damen und Herren, hiermit schließe ich meine Ausführungen ab und möchte nun das Wort wieder an Paul zurückgeben, der Sie über die aktuelle Marktentwicklung informieren wird.
- Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Folie 20 – Operative Rahmenbedingungen [PH]

- Vielen Dank, Wolfgang.
- Ich möchte Ihnen nun einen Überblick über unsere Positionierung sowie meine Sicht auf die gegenwärtige Marktlage geben.
- Summa summarum...
- glaube ich sagen zu können, dass wir heute dargelegt haben, dass 2011 ein außergewöhnliches Jahr war und dass das erste Quartal dieses Jahres auch noch keine Besserung gebracht hat.
- Auch für das zweite Quartal 2012 erwarten wir noch keine signifikante Erholung. Hier müssen wir einfach den Tatsachen ins Auge sehen.
- Doch sind wir noch immer zuversichtlich, was die positiveren Aussichten für die zweite Jahreshälfte 2012 und das Jahr 2013 betrifft.
- Wie Wolfgang Breme sagte, sind wir zu diesem Zeitpunkt leider noch nicht in der Lage, eine Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2012 abzugeben. Wir benötigen zunächst noch weitere greifbare Fakten positiver Marktentwicklungen.
- Nichts desto Trotz bleiben wir bei unserem Ziel, 2012 ein positives operative Ergebnis zu erwirtschaften, vorausgesetzt die Lage verändert sich nicht erheblich.
- Diese Zuversicht fußt auf dem Vertrauen in unsere solide Finanzlage.
- Wir verfügen über eine solide Bilanz, ausreichend Liquidität und stehen schuldenfrei da.
- Dieses starke Fundament ermöglicht uns die Fortführung eines leistungsfähigen F&E-Programms, das zur Optimierung unserer aktuellen Produkte und Serviceleistungen beiträgt.
- Wir sind davon überzeugt, dass unser aktuelles Produktportfolio die produktivsten Technologien bietet, die derzeit am Markt erhältlich sind. Dennoch sind wir stets um die weitere Verbesserung unserer Produkte und Serviceleistungen sowie die Erweiterung unseres Angebots bemüht.

- Die Eröffnung unseres Demonstrations- und Trainingszentrums im März im chinesischen Suzhou belegt einerseits unseren verbesserten Kundensupport und steht andererseits für eine verstärkte Präsenz auf einem Endmarkt für LED-Beleuchtungen, der unbestreitbar das größte Potenzial birgt.
- Neben unseren laufenden Aktivitäten in der Produktverbesserungen arbeiten wir auch an Produktneuentwicklungen im Bereich MOCVD und betreiben F&E in neuen Technologien und Marktsegmenten, um uns schon jetzt für künftige Entwicklungen in den Bereichen LED und ‚über die LED hinaus‘ aufzustellen.

Folie 21 – Gerüstet für die Zukunft - über LEDs hinaus [PH]

- Die beschriebenen Investitionen in Forschung und Entwicklung als auch die dazugehörige Infrastruktur sind die ausschlaggebenden Elemente, die uns so zuversichtlich machen, **‚für die Zukunft gerüstet‘** zu sein.
- Wie ich bereits zu Beginn unserer Präsentation angedeutet habe, zeichnet sich unser Unternehmen insbesondere durch die Fähigkeit aus, stets noch produktivere Anlagen anzubieten und damit dem Wunsch unserer Kunden nach einer weiteren Senkung ihrer Herstellungskosten und Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit nachzukommen.
- Diese Fähigkeit der kontinuierlichen Verbesserung ist von entscheidender Bedeutung für unsere Zukunft, sowohl im Bereich der LED-Beleuchtung als auch ‚über die LED hinaus‘.
- In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu verstehen, dass wir kein Unternehmen sind, das sich allein auf den LED-Markt ausrichtet... obgleich dieser Markt für uns eine sehr wichtige Rolle spielt.
- Wir arbeiten fortwährend an neuen Technologien, die bei der Herstellung komplexer Materialschichten für weitere Halbleiteranwendungen eingesetzt werden.
- Zu diesen Anwendungen, die ‚über die LED hinaus‘ gehen, gehören: sich entwickelnde Anwendungen der MOCVD Technologie in der Leistungselektronik, Depositionsanlagen zur großflächigen Herstellung organischer Halbleiter wie OLEDs sowie Siliziumhalbleiter-Systemtechnologien zukünftiger Generationen, bei denen wir eine zunehmende Konvergenz von Verbindungs- und Siliziumhalbleitern erwarten.
- Langfristig betrachtet machen wir auch gute Fortschritte bei der Ausrüstung von Forschungseinrichtungen, die neue Anwendungen basierend auf Kohlenstoff-Nanostrukturen einschließlich Graphen und Kohlenstoff-Nanoröhren entwickeln.
- Bis zur Vermarktung dieser Nanostruktur-Anwendungen in großem Maßstab können durchaus noch mehr als 5 Jahre vergehen, doch werden wir dank

unseres heutigen Engagements in vorderster Reihe stehen, wenn diese neuen Anwendungen kommerziell interessant werden.

- Um unsere F&E-Arbeiten optimal zu ergänzen, engagieren wir uns auch aktiv in zahlreichen von der öffentlichen Hand und der Industrie finanzierten Forschungsprojekten, um an der Entwicklung und letztendlich an der Kommerzialisierung einer Vielzahl dieser und anderer neu aufkommender Technologien mitzuwirken.
- Die Entwicklung modernster komplexer Materialbeschichtungstechnologien bleibt weiterhin AIXTRONs Kernkompetenz. Hier hat sich das Unternehmen einen weithin anerkannten Wettbewerbsvorteil erarbeitet.
- Wir werden diese Spezialisierung weiterverfolgen, unsere Kernkompetenz in bestehenden wie auch aufstrebenden Märkten ausbauen und gleichzeitig unsere Marktführerschaft im Bereich MOCVD-Anlagen behaupten.
- Bevor ich diese Präsentation abschließe, möchte ich Ihnen noch einige allgemeine Gedanken mit auf den Weg geben, wo die LED-Industrie, unser wichtigster Markt, meiner Meinung nach heute steht, wie der Einfluss des Übergangs der Nachfrage von Anwendungen mit LED-Hintergrundbeleuchtung auf neu aufkommende Anwendungen mit LED-Allgemeinbeleuchtung ist und welcher Bedarf an LED-Produktionsanlagen sich hieraus ergibt.
- Ich würde die Marktflaute, in der wir uns derzeit befinden, mit dem „Auge eines Sturms“ vergleichen. Aber wir müssen erst einmal verstehen, *wie* uns dieser „Sturm“ dorthin gebracht hat, um dann darüber zu spekulieren, wo er uns in Zukunft hin verschlägt.

Folie 22 – Anlagenerlöse je Anwendung [PH]

- Wenn Sie sich unsere Umsatzhistorie von 2003 bis zum heutigen Tag anschauen, so erkennt man einen äußerst positiven Trend, auf den jeder Anbieter neuer Technologien stolz wäre.
- De facto fallen nur die beiden letzten Jahre 2010 und 2011 aus dem Rahmen, nämlich weil sie über diesem Trend liegen, und natürlich wird 2012 unter der Trendlinie liegen.
- Nach meinem Dafürhalten beruhen sowohl das außerordentliche, über dem Trend liegende Abschneiden in diesen beiden Jahren als auch das unvermeidliche, unter dem Trend liegende Ergebnis 2012 auf **vier grundlegenden Aspekten**.

Folie 23 – Anlagen-Auftragseingang pro Quartal 1 [PH]

- **Erstens:** Die durch die Pleite der Lehman Brothers ausgelöste Finanzkrise 2008/2009 führte dazu, dass unser Auftragsniveau – und das der meisten anderen Industrien – auf den nahezu niedrigsten Wert des gesamten Jahrzehnts fiel.
- Im ersten Quartal 2009 ging unser Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr um ganze zwei Drittel zurück.

Folie 24 – Anlagen-Auftragseingang pro Quartal 2 [PH]

- **Zweitens:** Die überraschende Einführung der Samsung-Fernseher mit LED-Hintergrundbeleuchtung im zweiten Quartal 2009 führte dazu, dass nahezu alle Anbieter von LCD-Fernsehern auf den LED-Zug aufsprangen und investierten.
- In den darauf folgenden 12 Monaten stieg unser Auftragseingang um mehr als das Fünffache.

Folie 25 – Anlagen-Auftragseingang aus China pro Quartal 1 [PH]

- **Drittens:** Schauen wir auf das Jahr 2010: Nationale und lokale Subventionen und strategische Investitionen in China im Rahmen des staatlichen Fünfjahresplans zur Förderung einer nachhaltigen LED-Beleuchtungsindustrie verlängerten den Investitionszyklus für LED-Hintergrundbeleuchtungen in Fernsehern um weitere anderthalb Jahre. So erreichte unser Auftragseingang mit 222 Millionen Euro im zweiten Quartal 2011 einen Quartalsrekord und lag damit um noch rund 30 % über dem Vorjahreswert.
- Der Höhepunkt dieser letzten, rein strategisch begründeten Investitionsspitze – auf dieser Folie durch hellblaue Linien gekennzeichnet – trug zu allgemeiner Euphorie, jedoch auch zu dem „Achterbahn“-Effekt bei, mit dem wir nun 2011 und 2012 zurechtkommen mussten und müssen!

Folie 26 – Anlagen-Auftragseingang aus China pro Quartal 2 [PH]

- **Viertens:** Bis 2011 führte die anhaltende Konjunkturschwäche, insbesondere in der Eurozone, weltweit zu einer wachsenden Verunsicherung der Verbraucher, zu Kreditknappheit und speziell in der LED-Industrie zu einer zeitlichen Diskrepanz zwischen **Kapazität** (zu viele Anlagen), **Know-how** (ungenügendes Fachwissen auf Kundenseite) und **Konsum** (noch nicht genug Nachfrage nach LED-Produkten).
- Im dritten Quartal des letzten Jahres kam es dann zu einem dramatischen Einbruch bei den Neuaufträgen – und auf diesem Niveau befinden wir uns noch heute.

Folie 27 – Anlagen-Auftragseingang aus China pro Quartal [PH]

- Diese außergewöhnlichen, vielleicht kann man sogar sagen: künstlich herbeigeführten Faktoren, haben einen wahren Investitionssturm ausgelöst, und unsere Geschäftsaktivitäten zeitweise über den Trend hinaus katapultiert
- Bis wir nun schließlich das ‚Auge des Sturms‘ erreicht haben,sodass wir 2012 nun unter dem Trend liegen werden.
- Da ich fest davon überzeugt bin, dass die notwendigen Kapazitäten für die LED-Hintergrundbeleuchtung nunmehr fast vollständig installiert sind, hängt es in erster Linie von lediglich zwei Faktoren ab, wie lange es dauert, bevor uns die zweite Hälfte des ‚Investitionssturms‘, eine wieder aufflammende Nachfrage nach Produktionsanlagen, trifft und wir aus dem Auge des Sturms wieder in den Sturm eintreten.
- **Erstens:** wie schnell die aktuellen Produktionsüberkapazitäten unserer Kunden abgebaut werden können.
- Die Kapazitätsauslastung bei einigen unserer Kunden steigt bereits wieder an und ich glaube nicht, dass mit den bestehenden Überkapazitäten tatsächlich alle Anforderungen der LED-Beleuchtungsindustrie in punkto Qualität und Quantität erfüllt werden können.
- **Zweitens:** wie schnell LED-Beleuchtungsanwendungen angenommen werden.
- Was ich auf der letzten Frankfurter Light + Building Messe gesehen habe, hat mich sehr ermutigt: Ein Großteil der Produkte, die auf der weltweit größten Messe für Beleuchtung und Gebäudetechnik vorgestellt wurden, waren solche mit LED-Beleuchtung.

Folie 28 – LED Beleuchtungsmarkt wächst weiter [PH]

- Draußen in der Lobby, wo unser Marketing Communications Team wieder eine umfassende Ausstellung der AIXTRON-Technologie und der verschiedenen Anwendungen unserer Kunden organisiert hat, können Sie sehen, dass die Preise für Produkte mit LED-Beleuchtung deutlich gefallen sind – was ein weiteres positives Signal für unser Geschäft ist.
- Wir nähern uns dem Punkt, den ich schon früher einmal als den Wendepunkt für kommerzielle LED-Beleuchtungsanwendungen bezeichnet habe.
- Lag der Durchschnittspreis für eine 60 W-äquivalente LED-Lampe vor einem Jahr noch bei 37 US-Dollar, so liegt er heute mit durchschnittlich 25 US-Dollar schon 32 % darunter.
- Gemessen am Umsatz ist die Gesamtgröße des LED-Beleuchtungsmarktes, inklusive der LEDs und aller Komponenten im gleichen Zeitraum um 69 % auf 9,3 Milliarden US-Dollar gewachsen.
- Diese Entwicklungen erfüllen mich mit Zuversicht, dass spätestens 2013 große Investitionen in Produktionsanlagen für die LED-Beleuchtung beginnen werden.
- Wann genau wird dieser Investitionszyklus beginnen?
- Auch wenn wir noch keine exakten Vorhersagen zu den Umsatzerlösen 2012 machen können, gehe ich weiterhin davon aus, dass wir entweder 2012 einen allmählichen Nachfrageanstieg und 2013 eine weitaus höhere Nachfrage verzeichnen werden oder aber dass die Nachfrage 2012 unverändert bleibt, jedoch dann 2013 erheblich ansteigen wird.
- Ich möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, dass die Anfragetätigkeit steigt, was mich in meiner Auffassung bestärkt, dass die Aussichten für das zweite Halbjahr 2012 besser sind als sie das für die ersten sechs Monate waren. Wir haben die Hoffnung, dass die vermehrten Anfragen mit der Zeit auch in einem erhöhten Auftragseingang münden werden.
- Worauf ich hinaus will, ist, dass das ‚Auge des Sturms‘, in dem wir uns derzeit befinden, keine Dauerzustand sein wird.

- Unsere mittel- bis langfristigen Geschäftsaussichten jenseits der gegenwärtigen Marktflaute schätzen wir weiterhin überaus positiv ein.
- Und auch wenn es uns natürlich lieber wäre, wir befänden uns nicht in dieser Situation, so hat dieser Aufenthalt im ‚Auge des Sturms‘ doch einen Vorteil: Gibt er uns doch die Möglichkeit, nach der ersten Hälfte des Sturms klar Schiff zu machen und uns auf die zweite Hälfte vorzubereiten...
- Und genau das, meine Damen und Herren, tun wir gerade.

Folie 30 – Abschlussbemerkungen: Always One Step Ahead [PH]

- Ich hoffe, wir konnten Ihnen heute deutlich machen, wie wir mit den Herausforderungen eines schwachen Marktes umgehen, und wir konnten Ihnen vermitteln, dass diese ‚Schwäche‘ in erster Linie durch externe Faktoren ausgelöst wurde die unter dem Einfluss einer anhaltend schwachen Weltwirtschaft standen.
- Trotz dieser Herausforderungen sind wir davon überzeugt, dass wir dank unseres soliden Geschäftsmodells und unserer Technologiekompetenz gut aufgestellt sind und auf eine bevorstehende Erholung des LED-Beleuchtungsmarktes als auch auf die Entwicklung anderer Märkte die „über die LED hinaus“ gehen, gut vorbereitet sind.
- Besonders in harten Zeiten können wir uns im Unternehmen keine Selbstzufriedenheit leisten oder diese tolerieren und ich versichere Ihnen, dass wir uns nach wie vor stark für das Erreichen unseres selbst gesetzten Ziels einsetzen, nämlich immer einen Schritt voraus zu sein – „Always one step ahead“.
- Bevor ich zum Ende komme, lassen Sie mich bei dieser Gelegenheit all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre hervorragende Arbeit im vergangenen Jahr danken. Denn: Rückläufige Einnahmen heißen keineswegs weniger Anstrengungen.
- Ich möchte an dieser Stelle darauf verweisen, dass die außergewöhnlichen Umstände im Jahr 2011 unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch einen außergewöhnlich hohen Einsatz und ein großes Engagement abverlangt haben. Hierfür möchte ich ihnen wie auch ihren Familien, die all dies mittragen, herzlich danken.
- Wie wir alle wissen, zeigt sich gerade in schwierigen Zeiten, wie wichtig Erfahrung und Fachkenntnis sind. Daher möchte ich – im Namen des gesamten Vorstands – auch dem Aufsichtsrat für all sein Engagement und seine Unterstützung in diesem Jahr danken.

- Zu guter Letzt möchte ich Ihnen, unseren Anteilseignern und Eigentümern des Unternehmens, für Ihre loyale Unterstützung und Ihr Verständnis danken und Ihnen im Namen des AIXTRON-Vorstandes unseren fortdauernden persönlichen Einsatz für die AIXTRON SE zusichern.
- Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.