

AIXTRON SE

Ordentliche Hauptversammlung 2013

Eurogress Aachen

23. Mai 2013

Redebeitrag zu Tagesordnungspunkt 1

Martin Goetzeler

Vorstandsvorsitzender

[Wolfgang Breme

Finanzvorstand]

Es gilt das gesprochene Wort.

© AIXTRON SE

Investor Relations

Mai 2013

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

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2013 der AIXTRON SE.

Ich freue mich, dass ich heute die Gelegenheit habe, mich Ihnen persönlich vorzustellen. Lassen Sie mich mit einigen Worten zu meinem Werdegang starten. Auch möchte ich darauf eingehen, warum ich mich entschieden habe, diese Aufgabe bei AIXTRON zu übernehmen.

Nach 17 Jahren bei der Siemens AG, wechselte ich 1999 zur Konzerntochter OSRAM. Hier habe ich mehrere Jahre in Italien, England und den USA als CEO bzw. CFO Führungsverantwortung in den jeweiligen Ländergesellschaften übernommen. Im Jahr 2005, also gleich mit Beginn meiner Tätigkeit als Vorsitzender der Geschäftsführung der damaligen OSRAM GmbH, habe ich den Fokus auf den Ausbau des LED- und LED-Systemgeschäfts, die Stärkung von Asien und auf den Kunden gelegt. Der überwiegende Teil der Investitionen floss in innovative und energieeffiziente Produkte. Dies ermöglichte uns, OSRAM erfolgreich durch die sehr unruhigen Zeiten in der Wirtschaftskrise 2008/2009 zu führen. Und ich bin heute noch stolz auf mein Team, mit dem wir im Folgejahr wieder ein herausragendes Ergebnis erreichten.

Meine Entscheidung, OSRAM zum März 2012 zu verlassen, ist mir nicht leicht gefallen. Aber nach 30 Jahren im Siemens-Konzern wollte ich noch einmal ein anderes Unternehmensumfeld kennenlernen. Die Chance, für AIXTRON tätig sein zu dürfen, ist für mich eine besondere Aufgabe, AIXTRON ein spannendes Unternehmen. Ich freue mich, jetzt hier in Aachen Vorstandschef Ihres Unternehmens zu sein, eines Wegbereiters für den Erfolg der LED.

Die LED-Technologie ist eine der wegweisenden Technologien, die unsere Zukunft prägen werden. LEDs erzeugen nicht nur energieeffizientes Licht, sondern bieten viel mehr, denkt man nur an den Einsatz von LEDs als Hintergrundbeleuchtung für Flachbildschirme, oder an stimmungsvolle LED-Szenarien bei der Fassadenbeleuchtung. Durch bewegungsgesteuerte Straßenleuchten tragen sie zur Erhöhung der Sicherheit im öffentlichen Raum bei. Im Fahrzeug erhöhen LEDs und Infrarotdioden die Sicherheit unter anderem durch Nachtsichtsysteme oder durch Systeme zur frühzeitigen Erkennung von Fußgängern oder der Müdigkeit des Fahrers. Wer die Chance hatte, einmal in einem A 380 zu reisen, konnte feststellen, dass sich die Lichtfarbe und Lichtintensität bei Interkontinentalflügen mit der entsprechenden Zeitzone verändern, entsprechend dem Biorhythmus morgens kälteres, blaues Licht, abends wärmeres, rötliches Licht.

Das, meine Damen und Herren, wird nur mit der LED-Technologie erreicht oder deutlich einfacher mit ihr realisiert.

Abgesehen von diesen teilweise sehr speziellen Anwendungen, haben die LEDs begonnen, die Allgemeinbeleuchtung zu erobern. Fakt ist: Die Beleuchtung mit LED-Technologie beschleunigt sich. Das bedeutet signifikantes Marktpotenzial, insbesondere auch für Technologiefirmen wie AIXTRON. AIXTRONs technologisches Know-how auf Spitzenniveau war der entscheidende Punkt, mich für das Unternehmen zu entscheiden. Sehr wichtig war mir auch die globale Präsenz mit einer Vertriebsorganisation vor Ort und eines Teams, das in der Vergangenheit schon bewiesen hat, dass es zu Höchstleistungen fähig ist und auch schwierige Zeiten durchstehen kann.

Am 1. März habe ich die Aufgabe als Vorstandsvorsitzender von AIXTRON übernommen. Vorgenommen hatte ich mir, Ihnen nach 100 Tagen meine Vorstellung der Ausrichtung des Unternehmens zu unterbreiten. Meine Vorstandskollegen und die Führungsmannschaft haben in den vergangenen Wochen aktiv und engagiert dazu beigetragen, dass ich mir in kurzer Zeit schon einen recht guten Eindruck von den Mitarbeitern, den Kunden und Geschäftspartnern sowie den Märkten und den von AIXTRON entwickelten Technologien machen konnte.

Daher habe ich beschlossen, bereits zur heutigen Hauptversammlung und nicht erst Mitte Juni Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Pläne für AIXTRON vorzustellen. Nach der Präsentation zu den Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2012 und jenen des 1. Quartals 2013 – zu Beiden wird Ihnen Herr Breme berichten – werde ich Ihnen unser 5-Punkte-Programm vorstellen. Das 5-Punkte-Programm ist meine Agenda für die kommenden Monate. Es ist mein Ansatz, wie ich AIXTRON zusammen mit meinen Vorstandskollegen und dem AIXTRON Team schrittweise wieder zu alter Stärke zurückführen möchte.

[Folie Aussichtsreiche Zukunftsmärkte]

Ich bin zu AIXTRON gekommen, weil ich neben dem MOCVD-Kerngeschäft für die Produktion von LEDs und Leistungshalbleitern an die vielfältigen Zukunftstechnologien glaube, die von unseren hervorragenden Ingenieuren hier in Aachen, in Cambridge in England und im Silicon Valley in den USA erforscht und entwickelt werden – und die übrigens alle auf unserer Kernkompetenz der Deposition beruhen. Wir werden attraktive Zukunftsanwendungen ermöglichen, die Megatrends wie Energieeffizienz, Mobilität, oder intelligente Vernetzung bedienen.

Kaum ein anderes Unternehmen verfügt über ein so innovatives Portfolio an Depositionstechnologien für komplexe Materialien wie wir.

Unsere ALD-Anlagen für die Produktion von Speicherchips der neuesten Generation werden heute schon von einem der größten Speicherproduzenten der Welt eingesetzt. Hier entfaltet sich das Umsatzpotenzial bereits kurzfristig. Auch im

Bereich der Anlagen für Hersteller von Leistungselektronik verzeichnen wir eine kontinuierliche Nachfrage, die sich über die nächsten Jahre noch verstärken sollte, da in den Endmärkten zum Beispiel für Spannungswandler oder Umrichter in Hybrid-Fahrzeugen weiteres Wachstum erwartet wird. Der Markt für kohlenstoffbasierte Anwendungen befindet sich noch in einer frühen Entwicklungsphase – hier liefern wir unsere Anlagen an einige der renommiertesten Universitäten und Forschungszentren, wie MIT oder Georgia Tech, aber auch an die Industrie. Sie erforschen die Anwendungen für Materialien wie Graphen oder Kohlenstoff-Nanoröhren zum Beispiel in Displays, Biosensoren, Prozessoren oder Energiespeichern.

Natürlich kann man einwenden, dass viele dieser Märkte erst im Entstehen sind. Ich antworte darauf aber: Es ist ein echter strategischer Vorteil, dass wir heute schon für die Märkte von morgen in den Startlöchern sind. Daher ist es auch ein Erfolg, dass die EU AIXTRON, wie im April gemeldet, die Leitung des Arbeitspakets „Produktion“ in ihrem Großprojekt „Graphen – Flaggschiff für die Forschung“ übertragen hat.

Sehr faszinierend finde ich auch die Möglichkeiten, die sich im Bereich unserer organischen Deposition mit den Anwendungsfeldern Display und Licht entwickeln. Unsere Technologie zur Herstellung von OLEDs hat gezeigt, dass sie deutlich effizienter ist als andere existierende Methoden. Daher hat die Industrie ein großes Interesse an unserer Technologie. Wir bleiben hier am Ball und wollen auch dieses Potenzial ausschöpfen.

Bewusst habe ich Ihnen einige Beispiele unserer technologischen Bandbreite genannt. Denn: AIXTRONs Pluspunkt war und ist genau unsere Technologiestärke! Technologie darf, das möchte ich hier ausdrücklich betonen, nicht Selbstzweck sein. Technologie muss vielmehr anwendungsgetrieben sein. Es ist daher unsere Aufgabe, zum Beispiel mit unserer MOCVD-Technologie unsere Kunden aktiv dabei zu unterstützen, ihre Qualität zu steigern, ihre Produktivität zu erhöhen und die Herstellkosten zu senken. Nur dann werden unsere Anlagen auch künftig nachgefragt und wir können einen breiten Markt bedienen!

Nun zu den Zahlen des abgelaufenen Kalenderjahres und von Q1. Diese wird Ihnen Herr Breme nun vorstellen. Herr Breme?

[12 Monate Folie]

Danke Herr Goetzeler.

Unsere Kunden haben sich vor dem Hintergrund des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds und der entsprechend ungewissen Absatzmarktentwicklung beim Aufbau neuer Produktionskapazitäten auch im Jahr 2012 deutlich zurückgehalten. Hatten wir noch zu Beginn des Jahres, wie viele Marktteilnehmer auch, ein Anziehen der Nachfrage nach unseren Anlagen erwartet und dies besonders für die zweite Jahreshälfte, so wurden diese Erwartungen nicht erfüllt. Und eine Marktbelebung ist bis zum heutigen Tage nach wie vor ausgeblieben.

Dies wurde besonders deutlich im Anlagenmarkt zur Produktion von LEDs für LED-TV und LED-Leuchtmittel, wo AIXTRON eine deutlich geringere Nachfrage nach MOCVD-Depositionsanlagen verzeichnete als erwartet. Dementsprechend gingen die Auftragseingänge im Geschäftsjahr 2012 um 74% auf EUR 131,4 Mio. zurück.

Die Umsatzerlöse gingen im Vergleich zu 2011 um 63% auf EUR 227,8 Mio. zurück, lagen aber damit im Rahmen der in Q3/2012 gegebenen Prognose.

Aufgrund der anhaltend schwachen Marktnachfrage mussten konsequenterweise im dritten Quartal erneut umfangreiche Abschreibungen auf das Vorratsvermögen in Höhe von EUR 51,5 Mio. vorgenommen werden. Vor dem Hintergrund der unsicheren Kundennachfrage wurde auch der Auftragsbestand um EUR 19 Mio. angepasst, wie Sie hier in der Darstellung sehen können.

[Folie GuV Konzern]

Diese Abschreibungen hatten einen deutlichen Einfluss auf die Herstellungskosten der Gesellschaft und resultierte in einem Bruttoergebnis von EUR 0,4 Mio. bei einer Bruttomarge von 0%. Wertberichtigungen auf Vorräte, die nahezu vollständig bereits zum Ende des vorherigen Geschäftsjahres im Bestand waren, hatten naturgemäß keine Auswirkungen auf unsere liquiden Mittel im Berichtszeitraum 2012.

Die Vertriebskosten beliefen sich auf EUR 34,8 Mio. und waren damit leicht höher als im Vorjahr, was, trotz des geringeren Absatzvolumens, im Wesentlichen auf höhere Rückstellungen für Gewährleistungen zurückzuführen ist. Die Notwendigkeit, unsere Gewährleistungsrückstellungen zu erhöhen, resultieren zum großen Teil aus technischen Anlaufschwierigkeiten einer neuen Produktgeneration, die wir im Rahmen der starken Nachfrage aus China in den letzten Jahren auf den Markt gebracht hatten.

Die allgemeinen Verwaltungskosten gingen dagegen um 42% auf EUR 19,6 Mio. zurück. Dies ist primär auf den Rückgang von gewinnabhängigen variablen Verwaltungskosten, den Abbau von Zeitarbeitskräften auch in diesem Bereich, sowie auf geringere Aufwendungen für externe Dienstleistungen und Beratung zurückzuführen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen im Jahresvergleich um 45% auf EUR 72,9 Mio. in 2012 an, was die weiterhin hohe Bedeutung der Forschung und Entwicklung bei AIXTRON widerspiegelt. Diese Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen zeigen die Notwendigkeit, sowohl in die Verbesserung aktueller Anlagentechnologien zu investieren, als auch in die Entwicklung neuer Technologien für die Erschließung neuer Zukunftsmärkte wie organische Halbleiter und Graphen-Anwendungen. Also in Technologien, die heute noch wenig zum Umsatz beitragen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich im Jahr 2012 in der Summe auf einen betrieblichen Aufwand in Höhe von EUR 5,5 Mio., im Vergleich zu einem Aufwand von EUR 2,0 Mio. in 2011, was hauptsächlich auf Währungseffekte zurückzuführen war. Auch werden in dieser Position öffentliche Zuschüsse für Forschung und Entwicklung ausgewiesen, die AIXTRON für seine Teilnahme an geförderten Forschungsprojekten erhält. Diese sind in 2012 höher ausgefallen als im Vorjahr.

Aufgrund des niedrigen Umsatzniveaus, der im dritten Quartal durchgeführten Wertberichtigungen auf das Vorratsvermögen und der beschriebenen Kostenentwicklung fiel das Betriebsergebnis drastisch. Im Geschäftsjahr 2012 betrug der operative Verlust EUR -132,3 Mio. und das Ergebnis vor Steuern EUR -129,9 Mio. Damit rutschte AIXTRON erstmals seit vielen Jahren in die Verlustzone.

Aufgrund einer Korrektur zuvor aktivierter latenter Steuern, also Steuerguthaben aufgrund erwarteter Gewinne, wies AIXTRON im vergangenen Geschäftsjahr einen Ertragssteueraufwand in Höhe von EUR 15,5 Mio. aus. Auch hier handelt es sich nicht um eine „echte“ Steuerbelastung, sondern um eine nicht zahlungswirksame Bilanzkorrektur. Die Anpassung wurde notwendig aufgrund der weiterhin großen Unsicherheiten in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der ausgebliebenen deutlichen Erholung der Nachfrage für LED-Produktionsanlagen.

Der Nettoverlust des AIXTRON Konzerns betrug damit EUR -145,4 Mio. gegenüber einem Gewinn von EUR 79,5 Mio. im Jahr davor.

[Folie GuV SE]

Die Muttergesellschaft des AIXTRON Konzerns, die AIXTRON SE, hat im Geschäftsjahr 2012 nach den Rechnungslegungsvorschriften des HGB einen Bilanzverlust in Höhe von EUR -51,6 Mio. erzielt.

Meine sehr verehrten Aktionäre, Sie werden verstehen, dass wir in dieser Situation keine Dividendenausschüttung vorsehen können. Unsere Dividendenpolitik sieht seit vielen Jahren vor, ca. ein Drittel des Konzernjahresüberschusses auszuschütten. Dies haben wir in den vergangenen Jahren stets so durchgeführt. Für das Geschäftsjahr 2012 bedeutet dies jedoch, dass Vorstand und Aufsichtsrat der AIXTRON SE entschieden haben, den Bilanzverlust des Geschäftsjahres 2012 auf neue Rechnung vorzutragen und keine Ausschüttung vorzunehmen.

Wir werden alles daran setzen, unser Unternehmen schnellstmöglich wieder zur gewohnten Ertragsstärke zurückzuführen, um dann auch die Dividendenzahlungen wieder aufnehmen zu können. Herr Goetzler wird Ihnen gleich unser 5-Punkte-Programm erläutern, welches das Erreichen dieser Zielsetzung unterstützen soll und die Richtung für AIXTRON für die nächste Zeit vorgibt.

Und damit zurück zum AIXTRON Konzern und seiner Bilanz.

[Folie Bilanz Konzern]

Trotz der geringen Marktnachfrage und der Verlustsituation ist AIXTRON weiterhin schuldenfrei und verfügte über einen Bestand an liquiden Mitteln inklusive kurzfristiger Finanzanlagen in Höhe von EUR 209,5 Mio. zum Jahresende. Dies ist 29% niedriger als im Vorjahr. Gründe hierfür waren neben den Verlusten im operativen Geschäft insbesondere die Mittelabflüsse durch die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2011 und Investitionen, beispielsweise in Sachanlagen wie Test- und Laboreinrichtungen.

Neben Verkäufen von Anlagen aus dem Lagerbestand, reduzierte sich der Vorratsbestand hauptsächlich wegen der vorgenommenen Abschreibungen. Er betrug zum Jahresende 2012 EUR 184,6 Mio. und damit 32% weniger als im Vorjahr.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich aufgrund der niedrigeren Bilanzsumme auf 84% zum 31. Dezember 2012 gegenüber 81% am 31. Dezember 2011. Damit ist AIXTRON in dieser Hinsicht wie bisher stark aufgestellt. Dennoch bleibt die Entwicklung des Cash Flow eine Schlüsselkennzahl und ist im Fokus des Vorstands. Doch auch zu den Finanzziele gleich mehr von Herrn Goetzler.

[Folie Kapitalflussrechnung]

Vor dem Hintergrund des Konzernverlustes verzeichneten wir in 2012 Mittelabflüsse von rund EUR 45 Mio. aus laufender Geschäftstätigkeit.

Die große Differenz zwischen dem Jahresverlust von rund EUR 145 Mio. und diesem operativem Cashflow erklärt sich aus dem hohen Anteil von Aufwendungen, die nicht zu Auszahlungen geführt haben. Dies sind, wie schon gesagt, einmal der latente Ertragsteueraufwand, die Wertberichtigungen auf die Vorräte und die Zuführung zu Rückstellungen unter anderem für Gewährleistungen und Restrukturierung. Zudem verringerten sich aufgrund der niedrigeren Umsätze die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die erhaltenen Anzahlungen.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 4,4 Mio. sind in erster Linie auf Investitionen in Sachanlagen in Höhe von EUR 15,8 Mio. zurückzuführen, die durch die Auflösung von Festgeldanlagen mit Laufzeit von mehr als drei Monaten nicht kompensiert wurden.

Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von rund EUR 24 Mio. im Jahr 2012 enthalten in erster Linie die Dividendenzahlung von über EUR 25 Mio. 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 nur geringfügig abgedeckt.

[Folie Q1-Kennzahlen]

Lassen Sie mich nun noch auf die Geschäftsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr kommen. Den Zwischenbericht für das erste Quartal 2013 haben wir am 25. April vorgelegt.

So wie das Kalenderjahr 2012 nicht zufriedenstellend verlief, hat sich im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres die Lage auf unseren Absatzmärkten leider kaum verändert.

Das erste Quartal war geprägt von einer sich weiter eintrübenden Geschäftslage. Marktbeobachter nahmen ihre Prognose für den Absatz von MOCVD-Anlagen in 2013 zum Teil drastisch zurück. Damit mussten wir unsere Planung für 2013 bereits im Frühjahr revidieren.

Mit der reduzierten Geschäftserwartung ging eine Prüfung der Werthaltigkeit unserer Vorräte einher. Eine weitere deutliche Abschreibung auf Vorräte in Höhe von EUR 43 Mio. reduziert insbesondere den Wert der unfertigen Erzeugnisse in der Bilanz und trägt der Markterwartung Rechnung. Damit sollte das Thema Bewertung von Vorräten, also außerordentliche Wertberichtigungen, nun abgeschlossen sein. Ich möchte betonen, dass wir diese „Last“ seit 2011 mit uns tragen. Damals war die Ursache unter anderem ein stornierter Großauftrag eines Kunden aus Hong-Kong. Hier werden wir uns in diesem Jahr mit der Höhe eines angemessenen Schadenersatzes beschäftigen und unsere Ansprüche, falls notwendig, auch mit Rechtsmitteln verfolgen.

Auch die Vorsorge für Restrukturierungsaufwendungen im Zusammenhang mit dem bereits eingeleiteten Stellenabbau wurde erhöht. Wir haben die Anzahl der abzubauenen Mitarbeiter insbesondere am größten Standort hier in Aachen aufgrund der Verschlechterung der Geschäftsaussichten nahezu verdoppeln müssen. Dafür fiel ein Zusatzaufwand in Höhe von EUR 6,1 Mio. auf den bereits zum 31.12.2012 zurückgestellten Sozialplan an. Die notwendigen Personalmaßnahmen umfassen den Abbau von über 20 Prozent der Stellen hier in Aachen. Rund 80% davon und damit der Großteil davon konnten im Rahmen einer sehr attraktiven Freiwilligenvereinbarung freigestellt werden. Die übrigen 20% werden im Rahmen eines Sozialplans abgebaut, der in der letzten Woche abgeschlossen wurde.

Wichtig ist mir die Feststellung, dass dieser für alle Beteiligten schwierige und auch schmerzvolle Prozess des Personalabbaus in guter, professioneller Zusammenarbeit mit unserem Betriebsrat abgewickelt wurde. Dadurch war es möglich sicherzustellen, dass das Unternehmen durch den Personalabbau nicht an kritischer Substanz verliert und damit nach Abschluss der Maßnahmen für die Zukunft schlagkräftig aufgestellt ist. Spekulationen in der lokalen Presse vor wenigen Wochen, die das Gegenteil befürchten ließen, haben sich damit als nicht zutreffend erwiesen.

Mein besonderer Dank gilt daher unserem Betriebsrat hier in Aachen und unserem europäischen Betriebsrat für die Professionalität in den letzten Wochen. Dies hat sehr geholfen, die Probleme in den Griff zu bekommen.

Wir müssen unser Unternehmen wieder auf eine Basis stellen, mit der wir so lange Durststrecken wie die jetzige unbeschadet überstehen zu können. Wenn die Marktnachfrage wieder anzieht, werden wir deutlich stärker auf unsere externen Partner bauen, um entsprechend flexibel agieren zu können. Eine derartige Verstärkung der Flexibilisierung ist unverzichtbar. Dies haben wir aus dem letzten Jahr gelernt.

Aufgrund der immer noch verhaltenen Nachfrage nach unseren Anlagen blieb der AIXTRON Auftragseingang weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Die EUR 29,9 Mio. aus Q1/2013 lagen 5% unter dem Vorjahres-Auftragseingang und 16% unter dem Wert des Vorquartals. Auch wenn es kürzlich weitere Hinweise auf verbesserte Kapazitätsauslastungen, etwa bei führenden taiwanesischen LED-Chip-Herstellern gab, so schlug sich dies noch nicht in spürbaren Neuinvestitionen seitens unserer Kunden nieder.

Auch die Entwicklung der Umsatzerlöse spiegelt die beschriebene verhaltene Marktsituation deutlich wider. Im Vergleich zum Vorjahresquartal sanken die Q1-Umsatzerlöse leicht um 4% auf EUR 40,2 Mio.

Das Bruttoergebnis fiel im ersten Quartal mit EUR -47,7 Mio. negativ und erheblich niedriger als im Vorjahr aus. Dies ist vor allem auf die Wertberichtigung bei den Vorräten zurück zu führen

Dem entsprechend ging auch das Betriebsergebnis/EBIT auf EUR -76,3 Mio. zurück.

Das Nettoergebnis für Q1 lag bei EUR -76,0 Mio.

Positiv zeigte sich die Free Cash Flow Entwicklung in Q1/2013. Der Free Cash Flow lag im ersten Quartal bei EUR 9,3 Mio. Dazu trugen maßgeblich neu erhaltene Kundenanzahlungen bei. Zusätzlich wirkt sich natürlich der Umstand, dass wir zu großen Teilen aus unserem Lager produzieren und keine Materialien in großem Stil einkaufen müssen, schonend auf unsere Liquidität aus. Dies wird auch in der nahen Zukunft so bleiben und somit weiterhin die „Kasse“ entlasten.

Die Lage auf unseren Märkten ist weiterhin unklar. Daher konnten wir auch in unserer Berichterstattung zu Q1 aufgrund der unsicheren Marktlage keinen konkreteren Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr geben. Wir haben uns daher auf das konzentriert, was wir aus dem Unternehmen selbst machen können, um die Lage von AIXTRON zu verbessern

Hiermit würde ich das Wort gerne an Herrn Goetzler zurückgeben, der Ihnen nun unser 5-Punkte-Programm zur nachhaltigen Steigerung der Profitabilität AIXTRONs vorstellen wird. Herr Goetzler?

[Folie 5-Punkte-Programm]

Danke Herr Breme.

Wie Sie dem Zahlenwerk und dem Bericht von Herrn Breme entnehmen können, herrscht dringender Handlungsbedarf.

Wir müssen uns nun stärker denn je auf unsere Kernkompetenz konzentrieren: unsere Kunden durch effiziente Hightech-Anlagen zur Deposition komplexer Materialien bei ihrer Zielerreichung optimal zu unterstützen. Hier wollen wir wieder an die Spitze und das nachhaltig profitabel. Daran arbeiten wir.

Dazu haben wir unser 5-Punkte-Programm entwickelt, das ich Ihnen nun vorstelle. Wie bereits erwähnt: Mir war sehr wichtig, Ihnen, liebe Eigentümer, aber auch den Gästen sowie den Pressevertretern, bereits heute einen ganz konkreten Eindruck zu vermitteln, welche Themen wir jetzt systematisch und ohne Vorbehalte analysieren und bearbeiten.

Die fünf Punkte umfassen den Kundennutzen, das Technologie- und Produktportfolio, unsere Prozessabläufe und Finanzziele sowie unsere Unternehmenskultur.

All diese Punkte hatte ich frühzeitig im Blick. Heute, nach 80 Tagen, haben wir bereits erste Schritte dieses Programms eingeleitet. Dazu gehört ein Projekt zur Effizienzsteigerung in der Produktentwicklung genauso wie der schmerzliche, aber wie bereits von Herrn Breme erläutert, unausweichliche Stellenabbau.

Der allererste Schritt in die richtige Richtung war und ist aber sicher, ein ehrliches Selbstbild zu zeichnen.

Uns ist bei AIXTRON bewusst, dass nicht alle Probleme marktbedingt waren und sind. Nein, es gibt vielmehr auch verschiedene interne Themen. Ich möchte hier als Stichworte insbesondere die Themen Prozesse und Verantwortlichkeiten nennen. Diese Hausaufgaben gilt es abzarbeiten, tagtäglich, konzentriert, zügig – aber auf jeden Fall mit der notwendigen Sorgfalt. Ich erwarte, dass hier jeder Einzelne Verantwortung übernimmt, vom Azubi bis zum Vorstandsvorsitzenden!

Und nun zum 5-Punkte-Programm, das Herr Breme, Herr Dr. Schulte und ich letzte Woche im Vorstand einstimmig verabschiedet haben. Und gestern haben wir hierfür die volle Rückendeckung des Aufsichtsrats bekommen.

1. Wir fokussieren uns auf den Kundennutzen.

Unsere Technologiekompetenz ist vielfältig, auf ihr bauen wir auf. Wir dürfen dabei aber nicht den Blick auf die Kundenbedürfnisse verlieren. Diese Ausrichtung muss nicht nur gedacht, sondern von jedem Einzelnen gelebt werden. Denn nur so können

wir erreichen, was AIXTRON ausmachen soll: exzellente Kundenorientierung sowohl nach außen – aber auch nach innen.

Ein wichtiger Schritt ist das im April definierte Team von technisch erfahrenen Key-Account-Managern, die sich direkt vor Ort um die Kunden kümmern. Diese Kollegen sollen unsere Vertriebsmitarbeiter in den Ländern gezielt dabei unterstützen, unsere Kunden im Umgang mit unseren Anlagen optimal zu betreuen. Gleichzeitig haben diese Kollegen den Durchgriff auf die gesamte AIXTRON Organisation und berichten direkt an mich. Denn wir wollen wichtige Herausforderungen bei Bedarf jederzeit schnell und nachhaltig angehen.

Wir werden die Kompetenzen unserer regionalen Standorte mit ihrer Nähe zu den Kunden besser nutzen. Zuletzt waren wir zu stark auf unseren Hauptsitz ausgerichtet. Dabei kennen doch unsere Kollegen in Asien, Europa und den USA die Bedürfnisse der Kunden am besten.

Wir werden mit unseren Kunden Roadmaps zur Steigerung ihrer Produktivität und Produktqualität definieren, die dann in entsprechende Entwicklungsprojekte einfließen. Im Rahmen eines solchen Kundenfahrplans werden auch kontinuierlich Anlagenoptimierungen angeboten. Gezielt stärken werden wir zudem unser Servicegeschäft. Hier arbeiten wir gerade an unserem Geschäftsmodell. Für uns gilt: Nur wenn der Kunde erfolgreich ist, sind wir es auch. Das ist die Richtschnur, an der wir uns zukünftig stärker ausrichten müssen.

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

Unsere Kernkompetenz liegt im Bereich der Technologien zur Materialbeschichtung, den sogenannten Depositionstechnologien. Hier verfügen wir über 30 Jahre Erfahrung. Diese gilt es *nachhaltig profitabel* einzusetzen.

Ein jüngstes Beispiel für erfolgreichen Technologieeinsatz ist unsere ALD-Technologie für Speicher- oder Prozessorchips. Wir können hier – wie bereits erwähnt – die Produktionsqualifikation eines der wichtigsten Speicherchiphersteller weltweit vorweisen. Ebenfalls erfreulich gestalten sich die Verkäufe unserer Anlagen zur Abscheidung für Kohlenstoffnanomaterialien. Im Bereich der Leistungselektronik sind wir mit einigen der bedeutendsten Hersteller der Welt im Geschäft. Diese Fortschritte müssen wir für uns nutzen und das Marktpotenzial optimal ausschöpfen.

Bei unseren MOCVD-Anlagen für die Herstellung von LEDs müssen wir uns die Nr. 1-Position wieder zurück erkämpfen. Wir hatten diese über viele Jahre inne, haben sie aber im letzten Jahr an unseren langjährigen Wettbewerber aus den USA verloren.

Die Gründe dafür sind vielschichtig. Einer davon waren die Anlaufschwierigkeiten unseres Showerhead-Produkts in China. Dieses haben wir wegen des

Subventionsprogramms in China früher als geplant auf den Markt gebracht. Das führte durch aufgetretene „Kinderkrankheiten“ zu Kosten-, Reputations- und Qualitätsproblemen. Davon hat unser Wettbewerber profitiert und sich so die Marktführerschaft auf dem chinesischen, dem größten Markt gesichert! Einen großen Teil der Probleme haben wir gelöst, offene Themen werden systematisch abgearbeitet. Mit unserem aktuellen Produktangebot in China, der CRIUS® II XL, sind wir inzwischen zuversichtlich, eine für unsere Kunden attraktive Technologie mit niedrigen Betriebskosten und hoher Produktivität im Angebot zu haben. Auch haben wir unser China-Team mit lokalem Management verstärkt und unterstützen unsere Kunden aktiv mit Hilfe unseres Demonstrations- und Trainingslabors vor Ort.

Laut Gartner Dataquest, einem unabhängigen Marktforschungsinstitut, sind wir außerhalb Chinas weiterhin Marktführer. Hier profitieren wir davon, dass wir unseren Kunden zur Herstellung von Verbindungshalbleitern wie LEDs oder Bauteile der Leistungselektronik zwei Systemtechnologien anbieten können. Unsere Kunden haben die Wahl zwischen unserem CRIUS® II Showerhead-Produkt und unserem G5-Planetenreaktor. So können wir gezielt auf die unterschiedlichen Anforderungen der Kunden eingehen. Mit diesem Angebot unterscheiden wir uns von unserem Wettbewerber. Genau diese Vorteile müssen wir im Rahmen unserer Technologie- und Kundeninitiativen wieder klarer im Markt positionieren. Daher ist es eines meiner primären Ziele, mit unserem Team die MOCVD-Marktführerschaft wieder zu erlangen.

Auch wenn wir zwei Technologien anbieten und anbieten wollen, besteht innerhalb dieser Produktgruppen eine hohe Komplexität. Diese Produktvielfalt wird von uns gerade analysiert. Grundsätzlich müssen wir bei unseren Produkten wieder klare Rentabilitätsziele verfolgen. Standardprodukte, also Produkte basierend auf definierten Komponentenoptionen – eine Art Baukastenprinzip - müssen die Regel sein. Sonderlösungen können zwar vereinzelt Sinn machen – sie müssen aber die Ausnahme bleiben. Zudem muss jede Phase des Produktlebenszyklus, also vom Ein- bis zum Ausphasen einer Generation, proaktiv gesteuert werden. Denn nur so können wir auf Dauer erfolgreich sein.

Nun zu Punkt 3.

3. Wir optimieren systematisch unsere Prozess- und Projektabläufe.

Optimierungspotenzial sehe ich insbesondere im Bereich der funktionsübergreifenden Produktentwicklungs-Prozesse. Hierbei zielen wir auf den effizienteren Einsatz von Ressourcen ab. Im April haben wir bereits ein entsprechendes Projekt gestartet, um unsere Produktentwicklung nach klar definierten zeitlichen und qualitativen Meilensteinen, so genannten „Quality Gates“, zu gestalten. Dies soll dazu führen, dass der Projektfortschritt transparent gemacht und Gegenmaßnahmen frühzeitig eingeleitet werden können. Ziel ist es, bei niedrigeren Kosten die gleichen oder bessere Projektergebnisse zu erzielen. Zur Optimierung der Produktqualität und

-kosten werden wir die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten in unserem Entwicklungsprozess intensivieren.

Ähnliches gilt für die Strukturierung und Optimierung der Prozesse innerhalb unserer Wertschöpfungskette. Entscheidend ist es hier, unseren Supply Chain Prozess weiter zu flexibilisieren und die Lieferanten dabei eng einzubinden. Damit können wir den Lieferservice-Grad bei Anlagen und Ersatzteilen deutlich erhöhen und gleichzeitig Risiken aus Überbeständen – wie in der Vergangenheit – minimieren.

Insgesamt gehe ich davon aus, dass durch die Prozessverbesserungen und ein sinnvolles Delegieren von Verantwortung auch unmittelbare positive Effekte auf unser Vermögensmanagement, insbesondere bei Forderungen und Vorräten, durchschlagen.

Ein wichtiges Vehikel für dieses Thema wird auch der „Benchmarking-Prozess“ sein. Dabei untersuchen wir durch Vergleiche mit „Best Practice“-Unternehmen Prozesse auf mögliche Verbesserungen. Der Blick nach außen ist enorm wichtig, denn er kann uns neue Wege aufzeigen.

4. Finanzen – Wir orientieren unsere Finanzziele am Wertbeitrag.

Basis für die Erzielung der nachhaltigen Profitabilität ist die Steuerung über klare Finanzziele – und dies nicht nur für den Konzern, sondern auch heruntergebrochen auf einzelne Geschäftsaktivitäten.

Unsere übergeordneten Finanzkennzahlen, an denen wir die gesamte Organisation messen werden, sind:

- 1) Umsatz
- 2) Betriebsergebnis bzw. EBIT
- 3) Free Cash Flow
- 4) Rentabilität des Investierten Vermögens (ROCE) über dem Kapitalkostensatz (WACC) über einen vollen Geschäftszyklus

Wie bereits mehrfach kommuniziert, liegt der Fokus in diesem Jahr stark auf dem Free Cash Flow. Wichtig sind für uns auch die Rückkehr zum profitablen Wachstum, ein nachhaltig positives EBIT und schließlich eine Vermögensrendite, die über einen Geschäftszyklus über dem Kapitalkostensatz liegt. Zu einer dezidierten Zeitlinie bezüglich dieser Ziele kann ich aufgrund der anhaltenden Unsicherheit im Markt heute keine Aussage treffen.

Aktuell ist es daher besonders wichtig, unsere Kosten den Gegebenheiten schnell anzupassen. Hierzu haben wir nach den Personalanpassungen in England und USA kurzfristig den Stellenabbau in Deutschland vereinbart.

Für das laufende Jahr ist es nun unser Ziel, die Betriebsaufwendungen ohne Restrukturierungs- und Transformationskosten um 20% im Vergleich zum Vorjahr zu reduzieren und damit die Gewinnschwelle, den sogenannten Break-even abzusenken. Hierbei leisten auch Einsparungen bei Reisekosten und externen Leistungen einen wichtigen Beitrag. An Zukunftsprojekten wie OLED oder Graphen halten wir trotz unserer Kostenkürzung fest.

Auch ist es Teil unserer Management-Aufgaben, unser Portfolio stets auf sein Wertpotenzial zu überprüfen und gegebenenfalls um neue Technologien und Dienstleistungen zu erweitern oder es zu straffen. Dabei stehen zwei Kriterien im Vordergrund: unsere Kernkompetenz Deposition und die Kundenproduktivität. Klare Bedingung aber ist: Es muss wertschaffend für unsere Aktionäre sein.

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

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

Nach schwierigen Quartalen wollen wir die Besonderheit von AIXTRON, die hohe Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen, stärken. Zudem müssen wir unsere Führungskultur weiterentwickeln und den neuen Herausforderungen anpassen. Einen wichtigen Beitrag dazu müssen Herr Breme, Herr Dr. Schulte und ich leisten. Durch proaktive Vermittlung unserer Ziele müssen wir eine klare Orientierung und Erwartungshaltung geben. Dazu gehören auch klare Zielvereinbarungen. Nur dann dürfen wir die Mitarbeiter auch daran messen. Zudem wird der Leitungskreis mit transparenten und schnellen Entscheidungen die Arbeit des Teams vereinfachen und jedem Einzelnen die Übernahme von Verantwortung erleichtern.

Der im April gestartete regelmäßige Austausch mit unseren Führungskräften hilft diesen Prozess aktiv zu unterstützen und soll Vertrauen auf allen Ebenen schaffen. Dazu gehört auch ein transparenter und kontinuierlicher Informationsaustausch innerhalb der Organisation. Auch hier haben wir in den letzten Wochen wichtige Zeichen gesetzt.

[Folie Rückkehr zu alter Stärke]

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie sehen, ich habe mir mit dem AIXTRON Team viel vorgenommen. Einige erste Maßnahmen habe ich schon wenige Wochen nach meinem Amtsantritt eingeleitet. Jetzt müssen wir Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat konzentriert und fokussiert unsere Hausaufgaben machen, orientiert an Zeitplänen und Meilensteinen. Wir werden Sie im Rahmen unserer Finanzberichterstattung immer über wichtige Eckpunkte zum Status unseres Unternehmensprogramms informieren. Herr Breme und ich hatten im Rahmen der

Q1-Berichterstattung bereits zu den unsicheren Rahmenbedingungen des Marktes Stellung genommen.

Ich möchte hier aber nochmals betonen: Die positiven mittel- und langfristigen Aussichten für die von uns angebotenen MOCVD-, Silizium- und organischen Depositionstechnologien bleiben von der aktuellen Nachfrageschwäche unberührt. Und genau das lässt uns trotz aller Schwierigkeiten motiviert nach vorne schauen. Mehr noch, mit dem Bündel der genannten Maßnahmen werden wir in den kommenden Monaten die Voraussetzung schaffen, die Chancen, die sich bei einer Markterholung bieten, optimal auszuschöpfen.

Mit diesem 5-Punkte-Programm, möchten wir das Vertrauen in AIXTRON dort, wo es vielleicht verloren gegangen ist, wiederherstellen oder dort, wo es weiter besteht, noch deutlich ausbauen – sei es intern oder extern. Vertrauen ist für mich in diesem Veränderungsprozess, den wir bei AIXTRON gerade durchlaufen, ein ganz zentraler Begriff. Nicht neu ist, dass „trauen“ ein entscheidender Teil des Wortes „Ver-trauen“ ist. Gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig, dass wir genau diesen Ansatz leben. Also einerseits Erfolgreiches bewahren, aber auch ausgetretene Pfade verlassen. Ganz konkret wollen wir uns als Vorstand trauen, nicht nur die externen Probleme, sondern auch die internen Herausforderungen beim Namen zu nennen und anzupacken. Unsere Mitarbeiter wiederum trauen sich, bei den Prozessen und der Kundenbetreuung neue Wege zu gehen!

Und unser Aufsichtsrat – und ich hoffe auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, traut uns wiederum zu, AIXTRON zu alter Stärke zurück zu führen. An dieser Stelle auch mein Dank an die Dame und die Herren Aufsichtsräte und insbesondere Herrn Schindelhauer, den Vorsitzenden des Aufsichtsrats für die große Rückendeckung, die wir gerade erfahren. Unser Respekt und Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Betriebsräten. Einen auch schmerzhaften Veränderungsprozess konstruktiv und engagiert zu begleiten, ist keine Selbstverständlichkeit.

Ein weiterer Begriff, der mich meine ganze Karriere über positiv begleitet hat, ist das Wort „Verantwortung“. Auch dieser Begriff muss immer gelebt werden und er beinhaltet ja nicht zufällig das Wort „Antwort“. Wir als AIXTRON wollen unseren Kunden Antwort auf ihre Fragen und Herausforderungen geben. Und wir als Vorstand wollen unseren Mitarbeitern und Eigentümern heute Antwort auf die Fragestellung zu unserer Ausrichtung der kommenden Monate und Jahre geben.

Unser 5-Punkte-Programm steht also für Vertrauen – in das Unternehmen, seine Technologien und seine Mitarbeiter. Dieses Programm steht für Verantwortung – wir drücken uns nicht davor, sondern suchen Antworten auf aktuelle Probleme und begreifen diese auch als Chance. Und alles muss wiederum resultieren in einer Zuverlässigkeit – des Unternehmens, seiner Mitarbeiter und seiner Produkte.

Damit schaffen wir die Voraussetzung für Wachstum und erfolgreiches Wirtschaften. Und das wird einen ganz entscheidenden Beitrag zur nachhaltigen Profitabilität liefern.

Sehr geehrte Damen und Herren, abschließend möchte ich Ihnen, den Eigentümern unseres Unternehmens, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken. Ich sichere Ihnen auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen und unserer Mitarbeiter unseren uneingeschränkten persönlichen Einsatz für die AIXTRON SE zu.

Damit übergebe ich das Wort zurück an Herrn Schindelhauer.