

Ordentliche Hauptversammlung der AIXTRON SE am 20. Mai 2020

Eingereichte Fragen der Aktionärsvereinigungen DSW und SdK und Antworten des Vorstands und Aufsichtsrats der AIXTRON SE

I. Fragen von Herrn Frederik Beckendorff, Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. (DSW)

1. Geschäftsjahr 2019, Prognose 2020 und Q1 2020

- a. Aus Sicht der DSW hat AIXTRON das Geschäftsjahr 2019 erfolgreich abgeschlossen. Die Prognose für 2019 wurde erfüllt bzw. teilweise sogar übertroffen. Der Ausblick für 2020 und die zukünftigen Wachstumsperspektiven der Gesellschaft stimmen nach der strategischen Neuausrichtung der vergangenen Jahre ebenfalls positiv. AIXTRON gehört zu den wenigen Unternehmen, die nach Ausbruch der weltweiten Coronavirus-Pandemie an ihrer Prognose für das laufende Geschäftsjahr festhalten und diese nach dem ersten Quartal bestätigen konnten. Obwohl die Ausbreitung von COVID-19 bislang nur einen begrenzten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von AIXTRON hatte und Q1 2020 im Rahmen Ihrer Erwartungen verlief, stehen nach Ablauf der ersten drei Monate des Geschäftsjahres lediglich ein Umsatz von 41 Mio. Euro und ein negatives EBIT in Höhe von -1,1 Mio. Euro zu Buche. Warum sind Sie dennoch davon überzeugt, dass Sie Ihre Prognose für 2020 erfüllen werden?

Wir sind von der Erfüllung unserer Prognose überzeugt, da die Entwicklung in Q1/2020 weitestgehend unserer Planung entsprach. Wir hatten um den Sommer letzten Jahres einen vergleichsweise niedrigen Auftragseingang, der sich nun in entsprechend niedrigen Auslieferungen und damit Umsatzzahlen widerspiegelt. Mit dem aktuellen Anlagenauftragsbestand in Höhe von 146 Mio. EUR und dem für die letzten 9 Monate d.J. erwarteten Servicegeschäft von 33 Mio. EUR benötigen wir noch einen Auftragseingang von 40-80 Mio. EUR für Anlagen, die wir noch in 2020 ausliefern können. Natürlich können wir nicht ausschließen, dass die Restriktionen die weltweit noch vorherrschen, unserer Arbeit einschränken, aber das sehen wir derzeit nicht. Die aktuell ausgereichten Angebote, unsere laufenden Kundengespräche und -abschlüsse sowie die finalen Abnahmen von Anlagen stimmen uns weiterhin zuversichtlich, dass unser Geschäft im Rahmen der für 2020 abgegebenen Prognose verlaufen wird.

Im ersten Quartal bekamen wir einige wenige Effekte der Corona-Pandemie zu spüren, die sich aber im Laufe des Jahres aufholen lassen. An den Installationen bei unseren Kunden, die wir im ersten Quartal aufgrund der Corona-bedingten Einschränkungen nicht durchführen konnten, arbeiten wir mit Hochdruck, um diese schnellstmöglich nachzuholen. Deshalb ist das EBIT-Ergebnis in Q1/2020 entsprechend leicht negativ, wir glauben aber dieses im Laufe des Jahres ausgleichen zu können.

- b. Was sind die Hintergründe des sonstigen betrieblichen Ertrags in Höhe von 2,9 Mio. Euro, zu dem es im ersten Quartal 2020 aufgrund einer geplanten Nutzungsänderung einer Immobilie in Deutschland gekommen ist?

Unsere mittelfristige Planung hatte vor einigen Jahren ergeben, dass wir eines unserer Gebäude in Herzogenrath nicht dauerhaft auslasten. Daher hatten wir geplant, es zu verkaufen. Entsprechend hatten wir das Gebäude bewertet und dabei den Wert reduziert, um Kosten des Verkaufs und den Marktwert als eine nicht spezialisierte Einrichtung wiederzugeben. Angesichts der hohen Nachfrage nach unseren Produkten haben wir beschlossen das Gebäude nicht zu verkaufen und es weiterhin für Produktion und Entwicklung zu nutzen. Damit haben wir im ersten Quartal 2020 die Wertberichtigung von 2,9 Mio. EUR in Übereinstimmung mit den IFRS-Regelungen rückgängig gemacht.

2. Auswirkungen der COVID-19-Pandemie

- a. Mit welchen konkreten Maßnahmen haben Sie in der Produktion und der Verwaltung auf den Ausbruch der Coronavirus-Pandemie reagiert und welche zusätzlichen Maßnahmen sind in Reaktion auf ein längeres Andauern der Krise bzw. im Fall einer erneuten Verschärfung noch denkbar?
- b. Wie stellen Sie in der Logistik sicher, dass die Lieferketten aufrechterhalten werden, ist dies mit außerordentlichen Belastungen verbunden und waren strategisch wichtige Zulieferer bisher vom Lockdown betroffen?
- c. Inwiefern kommen Ihnen im Zuge der Corona-Krise die komfortable Liquiditätsausstattung in Höhe von 300,8 Mio. Euro zum 31. März 2020 und die Tatsache, dass die Gesellschaft keine Bankverbindlichkeiten aufweist, zu Gute?

Zu a.

An unserem Unternehmenssitz in Herzogenrath sind wir nicht weit vom einem der Epizentren des Pandemieausbruchs entfernt und wurden daher sehr früh mit dem Virus konfrontiert. Hierauf haben wir umgehend gemäß den geltenden Empfehlungen reagiert und ein umfassendes Hygienekonzept erarbeitet, um unsere Mitarbeiter und Geschäftspartner zu schützen. Dazu zählte auch sehr früh, neben der Bereitstellung zahlreicher Desinfektionsstationen, eine Maskenpflicht im Unternehmen. Unsere Mitarbeiter arbeiten bisher soweit möglich von Zuhause und wir arbeiten daran, Schritt für Schritt zur Normalität zurückzukommen. In der Fertigung und im Labor haben wir auf Schichtbetrieb umgestellt. Auch halten wir unsere Mitarbeiter stets informiert über den aktuellen Stand der Entwicklungen.

Zu b.

Wir stehen in stetigem Austausch mit unseren Lieferanten um die Risikolage entsprechend evaluieren zu können. Wir haben bisher keine Ausfälle zu verzeichnen und sehen zum Stand heute keine kritische Situation. Dennoch haben wir durch eine höhere Lagerhaltung eventuellen Engpässen vorgebeugt. Dabei hilft uns, dass die häufigsten Teile in unseren Anlagen (70% der Teile) nur 10% der Anlagenkosten ausmachen.

Zu c.

Mit unserer komfortablen Liquiditätsausstattung (mit über EUR 300 Mio. liquiden Mitteln per 31.03.20) sind wir krisenfest aufgestellt und auch in der aktuellen Pandemiesituation ein zuverlässiger und solider Geschäftspartner für unsere Kunden und Lieferanten. Unsere hohe Eigenkapitalquote von 82% ist Ausdruck unserer Finanzstärke.

3. Wettbewerbsposition

- a. Wie hat sich der Marktanteil von AIXTRON am weltweiten Markt für MOCVD-Anlagen im Vergleich zu den beiden Hauptwettbewerbern Veeco und AMEC in 2019 entwickelt?

Wir gehen davon aus, dass wir unseren Marktanteil bezogen auf den Umsatz mit MOCVD-Anlagen im Jahr 2019 auf 56% steigern konnten. AMEC hat seine Marktposition 2019 im Vergleich zum Vorjahr bei geschätzten 25% gehalten, während Veeco, unser Wettbewerber aus den USA, auf geschätzte 14% Marktanteil zurückgefallen ist. Diese Schätzung beruht auf den Geschäftszahlen unserer Wettbewerber, die uns vorliegen, und unserer eigenen Einschätzung.

4. Forschung und Entwicklung

- a. Für die Jahre 2020 und 2021 planen Sie die schrittweise Erneuerung des gesamten MOCVD-Produktportfolios. Wie werden sich die Forschungs- und Entwicklungskosten in 2020 entwickeln und wird die Erneuerung des Produktportfolios mittelfristig einen positiven Einfluss auf die Bruttomarge haben?

Für 2020 gehen wir von weitgehend stabilen F&E-Kosten aus, d.h. wir erwarten keine wesentliche Steigerung der F&E-Kosten durch die Erneuerung unseres MOCVD-Produktportfolios. Die Entwicklungskosten für OLED dürften in diesem und im nächsten Jahr geringer ausfallen und somit die höheren F&E-Aufwendungen für unsere MOCVD-Produkte ausgleichen.

Die Einführung eines neuen Produktportfolios bietet auch die Chance den höheren Wert der neuen Anlagen im Preis abzubilden, was wiederum Einfluss auf die Bruttomarge haben sollte. Dieser Effekt dürfte sich frühestens Ende 2021 bzw. 2022 bemerkbar machen.

5. APEVA

- a. Was waren die wesentlichen Gründe für die Verzögerung des laufenden Qualifikationsverfahrens der Gen2-OLED-Anlage von APEVA gemeinsam mit einem großen asiatischen Display-Hersteller und wann rechnen Sie nun spätestens mit einer Entscheidung über einen Folgeauftrag? Ist bei einer weiteren Verzögerung von Kundenseite auch ein möglicher Abbruch des Projekts durch AIXTRON denkbar?
- b. Im Oktober 2019 hat Samsung angekündigt bis zum Jahr 2025 insgesamt 11 Mrd. US-Dollar in eine Quantum-Dot-OLED-Produktion in Asan (Südkorea) zu

investieren. Ist die OVPD-Technologie von APEVA grundsätzlich zur Herstellung von sog. QD-OLEDs geeignet und steht der neue F&E-Standort von AIXTRON in Asan im Zusammenhang mit dem Qualifikationsprozess der Gen2-OLED-Anlage?

Zu a.

Wesentliche Gründe für die Verzögerung waren das Auftreten von technischen Herausforderungen, die Zeit benötigten um gelöst zu werden, wachsende Anforderungen seitens des Kunden, und die Komplexität eines Großprojektes, das aus Deutschland gesteuert, jedoch in Asien umgesetzt wurde. Viele dieser Herausforderungen sind jetzt gelöst und wir werden uns bald den nächsten Schritten zuwenden können.

Zum spätesten Zeitpunkt für die Entscheidung über einen Folgeauftrag: wir rechnen im Laufe der kommenden Monate mit einer Entscheidung des Kunden zur nächsten Projektphase und damit über einen Auftrag zur Herstellung und Lieferung einer Anlage in Produktionsgröße.

Zu einem möglichen Abbruch: Wenn die technischen Ziele oder ein Folgeauftrag nicht erreicht werden, ist ein Abbruch möglich. Wir halten solange an diesem Projekt fest, wie wir von einem erfolgreichen Abschluss überzeugt sind.

Zu b.

Zur Eignung der OVPD-Technologie für QD-OLED: Für die Herstellung von QD-OLED TVs wird immer eine Technologie zur Deposition von OLEDs benötigt. OVPD ist hier eine der Möglichkeiten. Wir sind davon überzeugt, dass OVPD gerade bei der Produktion großflächiger Displays unseren Kunden Kostenvorteile bietet

Zum Standort Asan: Der Standort Asan ist das „Silicon Valley der koreanischen Display Industrie“. Hier befindet sich der Sitz der APEVA Co Ltd, unserer Tochtergesellschaft, die mit Kunden zusammen die Qualifikation der OVPD-Technologie voranbringt. Ebenso ist hier unser Kooperationspartner IRUJA ansässig, wie auch mehrere koreanische Wettbewerber und Kunden. Wir haben hier den Stammsitz der APEVA etabliert, um nahe am Zentrum dieser Industrie zu sein.

6. Veränderungen im Vorstand

- a. Vor dem Hintergrund der anstehenden nächsten Phase in der Unternehmensentwicklung, bewertet die DSW die angekündigten Veränderungen im Vorstand der Gesellschaft positiv. Die DSW dankt Herrn Dr. Schulte bereits zu diesem Zeitpunkt für seine lange und erfolgreiche Tätigkeit für AIXTRON und wünscht Herrn Dr. Grawert zugleich viel Erfolg für seine neue Rolle als zukünftiger Vorstandsvorsitzender. Wie stellt sich der aktuelle Stand des Verfahrens zur Bestellung eines Finanzvorstands dar und gibt es bereits eine engere Auswahl möglicher Kandidaten?

Der mit der Bestellung von Herrn Dr. Felix Grawert im Jahr 2017 begonnene Generationswechsel in der Führung der AIXTRON-Gruppe wird nun mit der Berufung von Herrn Dr. Jochen Linck und einem CFO abgeschlossen. Herr Dr. Linck wird spätestens am 1.12.2020 seine Arbeit bei AIXTRON aufnehmen.

Bitte haben Sie Verständnis, dass ich zum aktuellen Stand des Verfahrens der CFO-Bestellung mit Rücksicht auf unsere Kandidaten derzeit noch nichts sagen kann. Ich gehe aber davon aus, dass wir in Kürze auch die Bestellung des CFO bekannt geben können. Mit dieser erweiterten Führungsmannschaft sehen wir AIXTRON für das zukünftige Wachstum hervorragend aufgestellt.

7. Billigung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder

- a. Warum wird der Konzernjahresüberschuss sowohl zur Festlegung der betragsmäßigen Zielwerte als auch als finanzielle Kennziffer in STI und LTI verwendet? Wie wird die Kennziffer Marktposition im STI konkret gemessen?

Der Konzernjahresüberschuss misst die Profitabilität der AIXTRON-Gruppe. Er wurde als wichtigste Kennzahl gewählt, um die Ziele für den Vorstand eng an den Interessen unserer Aktionäre zu binden. Im Rahmen des STI wird die Profitabilität über ein Jahr, im Rahmen des LTI die Profitabilität über drei Jahre, also einen längeren Zeitraum gemessen. Dies ist ein klares Bekenntnis von AIXTRON zu Profitabilität und Wachstum als Zielen.

Die Marktposition im STI orientiert sich an Marktanteilen, dem Gewinnen neuer Kunden und dem Erschließen neuer Geschäftsfelder.

- b. Wie hoch ist die Ziel-Vergütung für ein einfaches Vorstandsmitglied üblicherweise (als Betrag in Euro) und wie geht der Aufsichtsrat bei der Festlegung der betragsmäßigen Zielwerte für STI und LTI auf Basis des verabschiedeten Budgets konkret vor?

Für das Geschäftsjahr 2019 hätte die Ziel-Vergütung für ein einfaches Vorstandsmitglied bei 1,1 Mio. EUR gelegen, wenn das neue Vergütungssystem schon gegolten hätte.

Für die Festlegung der betragsmäßigen Zielwerte für STI und LTI gibt das neue Vergütungssystem ein klares Vorgehen vor: für ein einfaches Vorstandsmitglied werden 1,1% des budgetierten Konzernjahresüberschusses als Ziel-STI und 1,4% als Ziel-LTI festgeschrieben. Die Zielwerte werden nach dieser klaren Regel bemessen. Damit sieht das Vergütungssystem keine individuellen Ermessensspielräume des Aufsichtsrates vor.

8. Ergänzung der Satzung in § 20 (Teilnahme an der Hauptversammlung)

- a. Unter TOP 6 soll die Satzung um eine dauerhafte Möglichkeit zur Durchführung einer virtuellen Hauptversammlung ohne physische Präsenz der Aktionäre und ihrer Bevollmächtigten ergänzt werden. Hätten Sie Verständnis dafür, dass man sich aufgrund der Durchführung der diesjährigen Hauptversammlung als virtuelle HV, in Kombination mit der vorgeschlagenen Satzungsänderung, nicht des Eindrucks erwehren kann, dass AIXTRON den direkten, offenen und persönlichen Dialog mit den Aktionären im Rahmen der Hauptversammlung als nicht wichtig genug erachtet?
- b. Warum soll bereits zum heutigen Zeitpunkt eine Ergänzung der Satzung vorgenommen werden, obwohl die Gesellschaft noch keinerlei Erfahrungen, positive oder negative, mit der virtuellen Hauptversammlung gemacht hat und es keine Anhaltspunkte dafür gibt, dass es zu einer derartigen Gesetzesänderung kommen wird?

Zu a.

Die Präsenz-HV bleibt zum aktuellen Zeitpunkt unsere bevorzugte Form der Durchführung einer HV, da wir den dabei ermöglichten direkten und persönlichen Dialog mit unseren Aktionären sehr schätzen. Aus der durch die COVID-19-Pandemie entstandenen Unsicherheit heraus haben wir uns jedoch dafür entschieden, auch künftig virtuelle Hauptversammlungen (vHV) in Betracht zu ziehen. Der Vorratsbeschluss für die vHV zielt darauf, dass wir mit der Planung unserer HV bei einer möglichen zweiten Welle der Pandemie nicht auf den Gesetzgeber warten müssten. Als SE sind wir verpflichtet die HV innerhalb von 6 Monaten nach Beendigung des Geschäftsjahres abzuhalten. In diesem Jahr hatte die EU-Gesetzgebung erst Ende April auf die aktuelle Pandemiesituation reagiert und die Verschiebung der SE-HV ermöglicht.

Zu b.

Wir wissen alle nicht, wie sich die Pandemiesituation weiter entwickeln wird. Die HV-Planungen in diesem Jahr waren durch diese Umstände stark beeinträchtigt. Wir verstehen es daher als Gebot der Vorsicht und Ausdruck einer vorausschauenden Unternehmensleitung, die Satzung bereits jetzt vorsorglich um eine entsprechende Ermächtigung zu ergänzen. Nur so kann die Gesellschaft schnell auf eine veränderte Gesetzeslage reagieren.

9. Wiedererlangung der Dividendenfähigkeit

- a. Der HGB-Bilanzverlust ist nahezu abgetragen und liegt zum 31. Dezember 2019 noch bei rund 5,6 Mio. Euro. Werden Sie – unter der Annahme, dass unter dem Strich ein Bilanzgewinn steht – der Hauptversammlung 2021 die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2020 vorschlagen?

Sehr geehrter Herr Beckendorff, gestatten Sie, dass wir auf diese Frage sehr ausführlich im Folgenden im Rahmen der Beantwortung der entsprechenden Frage von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. (SdK) eingehen werden.

Und hiermit kommen wir zu dem von Herrn Kregel von der SdK eingereichten Fragenkatalog:

II. Fragen von Herrn Joachim Kregel, Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. (SdK):

1. Aktuelles

1.1. SARS 2/CoViD19

Frage: Wie sind die Lieferketten von Corona beeinflusst, muss operativ zukünftig nachgesteuert werden, muss strategisch die zentrale Ausrichtung der Produktion von AIXTRON überdacht werden?

Schon frühzeitig haben wir an unseren Produktionsstandorten umfassende Maßnahmen zum Schutz gegen die COVI-19-Pandemie ergriffen. Neben einem umfangreichen Hygienekonzept zählt dazu auch die Umstellung der Produktions- und der Laborarbeiten auf Schichtbetrieb. Bisher haben wir keine Einschränkungen in der Produktion oder Ausfälle in unserer Lieferkette zu verzeichnen. Mit einer erhöhten Lagerhaltung beugen wir evtl. Engpässen vor.

Frage: Wie wirkt sich die stark erhöhte Nachfrage nach Digitalisierungsprodukten (Home-Office, Laptops, PC) momentan auf die Auftragslage nach AIXTRON-Maschinen aus, wird noch in diesem Jahr mit einem Anziehen der Nachfrage gerechnet?

Wir sehen einen mittelbaren Zusammenhang. Mittelfristig rechnen wir mit einer anziehenden Nachfrage aufgrund der notwendigen Bereitstellung höherer Bandbreiten und wachsendem Datenvolumina (Glasfaserkabel), sowohl stationär als auch mobil. Wir erwarten, dass die Nachfrage nach Kapazität für Telekommunikationslasern zunimmt und wir von dieser Entwicklung grundsätzlich in der Nachfrage nach unseren Anlagen profitieren.

1.2. Kurs der Aktie, Dividende

Frage: Wieso ist die Volatilität so stark zurückgegangen und der Kurs dümpelt seit mehr als 2 Jahren um die 9 €, ist aus einem schillernden Wachstumswert für shortseller jetzt ein Value-Investment geworden?

Zum Kurs und der Bewertung der AIXTRON-Aktie äußern wir uns grundsätzlich nicht.

Nach Ansicht namhafter Finanzanalysten internationaler Institute, die regelmäßig Research-Berichte über AIXTRON und die Entwicklung der Halbleiterindustrie veröffentlichen, hat unsere Aktie derzeit ein durchschnittliches Kursziel von 10,48 EUR (Median 11 EUR). Der Anteil der Shortpositionen in unserer Aktie hat sich in den letzten 12 Monaten signifikant reduziert und ist von 13,3% in Q1/2019 auf 3,6% in Q2/2020 gesunken. Dies spricht für sich.

Unser Geschäft läuft seit drei Jahren mit Bezug auf Umsatz und Ergebnis sehr stabil. Wir erwarten ein Wachstum unseres Geschäfts in den nächsten Jahren getrieben von den verschiedenen Anwendungsbereichen unserer Technologie. Marktanalysten wie etwa die Firma Yole Développement erwarten für die nächsten Jahre eine

Verdoppelung des Marktes für MOCVD-Anlagen. Unser breit diversifiziertes Produktportfolio ist dabei auf verschiedene voneinander unabhängige Märkte ausgerichtet, so dass wir nicht den für Anlagebauern ansonsten typischen Schwankungen ausgesetzt sind. Dies sollte sich auch in der Bewertung der AXTRON-Aktie am Aktienmarkt widerspiegeln.

Frage: Warum wird trotz erfolgreichem Geschäftsjahr und hoher Cashposition, die für mehrere Jahre ohne Umsatz die Kosten decken würde, immer noch keine Dividende gezahlt?

Wie sieht die Situation in 2021 aus, wenn der Verlustvortrag nach HGB abgetragen sein wird, sind 10ct/Aktie als Ausblick für 2021/2022 ein realistischer Ansatz?

Mit der erfolgreichen Neuausrichtung ist es uns gelungen, die AIXTRON-Gruppe nach verlustreichen Jahren seit 2017 wieder zurück zur Profitabilität zu führen. Im Abschluss der AIXTRON SE nach HGB haben wir jedoch noch vorgetragene Verluste aus den Vorjahren bilanziert, die sich mit dem Jahresüberschuss 2019 auf jetzt nur noch 5,6 Mio. EUR vorgetragenen Verlust reduzieren. Wegen der weiterhin bestehenden Verlustvorträge wäre die Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2019 nicht möglich.

Wenn wir auch im Jahr 2020 unsere abgegebene Prognose erfüllen, erfüllen wir technisch wieder die Bedingungen zur Zahlung von Dividenden. Wenn dann auch alle weiteren Bedingungen stimmen, stehen wir in Zukunft der Zahlung von Dividenden offen gegenüber. Heute jedoch wäre es verfrüht, darüber im Detail zu sprechen, erst müssen die Verluste der Vergangenheit ganz abgetragen, neue Gewinne erwirtschaftet werden und auch die übrigen Randbedingungen stimmen.

2. Strategie (LED, ROY-Laser und Sensoren, 5G, OLED, AC/DC; Akku, Trafos)

Frage: Ist mit der starken Liquiditätssituation auch die Möglichkeit verbunden, Lieferanten (rückwärts vertikale Integration durch Beteiligungen) zeitweise mit Überbrückungskrediten zu helfen?

Bisher gibt es keine Anfragen von Lieferanten für solche Kredite. Wir sprechen mit allen wichtigen Lieferanten proaktiv und prüfen kontinuierlich die Situation.

Frage:

a) Wieviel Umsatz werden in den nächsten 3 Jahren mit

- MicroLED (TV-OLED)
 - MOCVD-Anlagen für Ga-Nitrit-Technologie (Netzteile, niedrig- bis mittelvoltig)
 - MOCVD-Anlagen für Si-Carbit-Technologie (Elektro-Fahrzeugen, Wechselrichter-AC/DC, mittel- hochvoltig)
 - PECVD (Plasma-unterstützte Gasphasenabscheidung)-Anlagen für Nanoröhren/Graphen
 - OVPD- Anlagen für OLED-Gen2 (Samsung)
- erwartet?

b) Welcher dieser neuen Technologien wird herkömmliche auf Dauer ersetzen (disruptive Technology)?

c) In welcher Technologie wird aixtron von Anfang Marktführer sein?

Marktanalysten erwarten für die kommenden Jahre eine signifikante Steigerung der Umsätze unserer Kunden mit Verbindungshalbleitern. So geht etwa das Marktanalysehaus Yole Développement von einer jährlichen Steigerung um 20% aus, was der genannten Verdoppelung des Marktes über die nächsten Jahre entspricht. Wir erwarten, dass sich dies in signifikantem Umsatzwachstum auch bei AIXTRON widerspiegelt, auch wenn wir keine Prognosen über das aktuelle Geschäftsjahr hinaus abgeben. Wir erwarten, dass alle genannten Anwendungssegmente einen entscheidenden Beitrag leisten können. Daher stellen wir unser Produktportfolio so auf, dass wir in jedem dieser Segmente wettbewerbsfähig sind, um eine führende Position zu halten oder zu erreichen.

Alle genannten Technologien sind in ihren jeweiligen Segmenten disruptiv und ersetzen bestehende Alternativen. So ersetzen GaN und SiC im Bereich der Leistungshalbleiter das Material Silizium, und Micro-LEDs zielen auf das Verdrängen von LCD- oder OLED-Displays. Die neuen Technologien zeichnen sich durch bessere Performance in einigen Aspekten aus. Sie finden in der Regel zunächst Anwendung in einzelnen Teilmärkten und breiten sich dann weiter aus. Angesichts der riesigen Zielmärkte gibt uns auch eine schrittweise Durchdringung attraktive Wachstumsmöglichkeiten.

3. Operatives Geschäft

Frage: Welche neuen Entwicklungen haben sich mit Samsung für großflächige TV auf neuer OLED-Basis ergeben, reüssiert die Apeva-Tochter, sind die prozesstechnischen Probleme gelöst oder ihre Lösung absehbar?
Wann wird Apeva schwarze Zahlen schreiben?

APEVA arbeitet gemeinsam mit unserem Kunden an der OVPD Technologie-Qualifikation und der Lösung der verbleibenden technischen Herausforderungen. Im Laufe der vergangenen Monate wurden deutliche Fortschritte erzielt, jedoch sind noch einige Punkte offen, die für eine erfolgreiche Qualifikation unerlässlich sind. Wir erwarten den Abschluss der verbleibenden Arbeiten in den kommenden Monaten, dann sprechen wir mit dem Kunden über einen Folgeauftrag.

Ein positives Ergebnis wird für die APEVA mit Eintritt in die Phase der Volumens-Produktion erwartet. Dies wird dann erwartet, wenn zunächst die jetzt laufende Technologie-Qualifikation und danach die Skalierung zu Produktionsgröße abgeschlossen sind.

Frage: Was ist der Hintergrund für die projektbezogenen Rechtsberatungskosten, die Verwaltungskosten verharren bei konstanten 10%, S.66 Geschäftsbericht?

Im Jahr 2019 lagen die Verwaltungs- und Vertriebskosten bei 10,2% prozentual unverändert im Vergleich zum Vorjahr. Im Vergleich den davor liegenden Jahren sind die Verwaltungs- und Vertriebskosten allerdings deutlich gesunken: der Durchschnitt der letzten 8 Jahre lag bei 16%.

Die Projektkosten für Rechtsberatung sind in 2019 im Rahmen von M&A-Aktivitäten und bei Rechtstreitigkeiten mit Wettbewerbern angefallen.

4. Corporate Governance, AR / Abschlussprüfer

Frage 4.1: Welche Hauptthemen und wesentlichen Feststellungen standen im Management Letter der Deloitte?

Es gab in den vergangenen Jahren keinen Management Letter und keine wesentlichen Feststellungen von Seiten Deloitte.

Frage 4.2:

- a. Bitte erläutern Sie an einem einfachen Beispiel, wie es trotz eines Maximalcap 6,5 Mio. € bzw. 10 Mio. € für 2 Vorstände eines zusätzlichen weiteren Caps beim Zufluss in Höhe einer 4-fachen Jahres-Ziel-vergütung bedarf?

Das Zufluss-Cap hat das Ziel, auch im Fall von positiver Entwicklungen der Firma bei der Vergütung **Maß zu halten** und zudem Anreize zum **Eingehen übermäßiger Risiken zu vermeiden**. Lassen Sie es mich an einem Beispiel erläutern:

Im Jahr 2019 hätte die Jahres-Zielvergütung für jeden der amtierenden Vorstände mit dem vorgeschlagenen Vergütungssystem EUR 1,12 Mio. EUR betragen.

Lassen Sie uns ein **Extrem-Szenario** annehmen, indem STI und LTI nach 1 Jahr und 3 Jahren jeweils an die Grenzen von 250% kommen und sich der Aktienkurs innerhalb der 3-jährigen Referenzperiode verdoppelt. Dann hätte der **Aufwand** für die Firma, also die anfallenden Kosten pro Vorstand bei 2,3 Mio. EUR gelegen. Die Summe der Vorstandsvergütung hätte 4,6 Mio. EUR betragen, was innerhalb des Aufwands-Cap liegt.

Nun nehmen wir an, dass sich im vierten Jahr, bevor die Aktien dem Vorstand zufließen, der Aktienkurs nochmals verdoppelt. Ohne ein Zufluss-Cap würde jeder einzelne Vorstand damit auf eine Vergütung von 5,6 Mio. EUR kommen. Hier greift jetzt das Zufluss-Cap: es begrenzt den Zufluss auf das 4-fache der Jahres-Zielvergütung, also auf 4,5 Mio. EUR pro Vorstand. Ein Teil der Aktienzusagen wird einbehalten und nicht an den Vorstand übertragen.

Liebe Aktionäre, Sie sehen, wir haben in dem vorgeschlagenen Vergütungssystem durch eine Mehrzahl von Begrenzungen bei der variablen Vergütung Sorge getragen, den Vorstand zum einen angemessen am Erfolg der AIXTRON SE zu beteiligen, zum anderen jedoch Augenmaß bei der Vergütung zu bewahren.

- b. Wieso sind Zielerreichungen von 250% möglich, sind 100% zu niedrig angesetzt, damit die STI gezahlt werden kann?

Die Ziele werden jedes Jahr vom Aufsichtsrat so gesetzt, dass 100% Zielerreichung erreichbar, jedoch ambitioniert sind und einer besonderen Anstrengung bedürfen. Daher wird es Jahre geben, in denen nicht die vollen 100% erreicht werden, was sich in geringerer variabler Vergütung niederschlagen wird. Auf der anderen Seite sollen besondere Leistungen und Erfolge – auch im Interesse der Aktionäre – auch finanziell honoriert werden. Daher haben wir eine Zielerreichung von mehr als 100% möglich gemacht, jedoch bei 250% ein Cap, einen Deckel, eingezogen.

- c. Wieso will der Aufsichtsrat ein so großes Mitspracherecht
- im Nachhinein bei der Vergütung haben (unverfallbare LTI),
 - im Vorneherein bei Änderung der Zielparameter von STI und LTI
 - bei der Festlegung der Nachhaltigkeitsparameter
 - bei der Feststellung von Sondersituationen der Vergleichsgruppe Halbleiterindustrie
 - bei der Feststellung einer Sondersituation (Wirtschaftskrise), traut er den eigenen Festlegungen in seinem System nicht?

Der Aufsichtsrat legt **vor Beginn** jeden Jahres STI-Ziele für das Fiskaljahr und LTI-Ziele für die beginnende 3-Jahresperiode fest. Im Vergütungssystem sind sowohl die grundsätzliche Struktur als auch ein Kriterienkatalog für die Ziele festgelegt, aus denen der Aufsichtsrat auswählen kann.

Um der dynamischen Entwicklung des Geschäfts Rechnung zu tragen und auch Ziele für Themen zu setzen, die heute noch nicht bekannt sind, kann der Aufsichtsrat **zusätzliche Zielgrößen** in den Kriterienkatalog aufnehmen. So auch im Bereich der Nachhaltigkeit.

Wenn sich das Umfeld der Halbleiteranlagenhersteller ändert, zum Beispiel, durch Übernahmen innerhalb der Vergleichsgruppe für den TSR der kann der Aufsichtsrat dies ebenfalls berücksichtigen.

Der Aufsichtsrat kann jedoch die grundsätzliche Struktur und auch die Gewichtung der Kennziffern **nicht verändern**. Diese sind im Vergütungssystem festgeschrieben. Ferner kann der Aufsichtsrat Ziele, die für eine Periode festgelegt wurden, **nicht mehr abändern**, auch wenn sich das Geschäft anders als erwartet entwickelt.

Werte Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen, das Vergütungssystem ist so ausgelegt dass der Aufsichtsrat im Voraus Ziele festlegen kann, die sich am

langfristigen und profitablen Wachstum der Firma orientieren und dabei der dynamischen Entwicklung der Firma Rechnung tragen kann. **Nach Anbruch einer Zielperiode sind diese Ziele jedoch festgeschrieben.** Wir haben keine Schlupflöcher für nachträgliche Änderungen offen gelassen. Nur dann, wenn Sondersituationen wie etwa eine Wirtschaftskrise die ursprüngliche Planung hinfällig werden lassen oder sich die Gruppe der Vergleichsfirmen ändert, kann der Aufsichtsrat nachträglich Anpassungen vornehmen.

Frage 4.3: Wann wird zu Deloitte eine andere AP-Gesellschaft beauftragt, da Deloitte schon seit 1996 mit wechselnden Prüfern bei AIXTRON SE tätig ist und nur schwerlich als unabhängig eingestuft werden kann?

Deloitte ist seit dem GJ 1996 Abschlussprüfer der AIXTRON SE. Im Juni 2014 ist die EU Verordnung in Kraft getreten, die genaue Vorgaben für die Wechselintervalle der Wirtschaftsprüfer vorgibt. Gemäß dieser Verordnung darf Deloitte gem. Art. 41 Abs. 2 EU-VO letztmalig das Geschäftsjahr 2023 prüfen.

Gemäß Art. 17 Abs. 7 der EU-VO durften die verantwortlichen Wirtschaftsprüfer (Unterzeichner) höchstens 7 Jahre verantwortliche Prüfungspartner sein. Hiernach konnten Prof. Dr. Holger Reichmann und Martin Mißmahl letztmalig den Bestätigungsvermerk zum Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 unterzeichnen. Entsprechend wurde das Prüfungsteam in 2019 verändert. Der Bestätigungsvermerk für den Jahres- und Konzernabschluss 2019 wurde von Herrn André Bedenbecker und Dr. Peter Dittmar unterzeichnet.

5. Tagesordnung

Virtuelle HV/ Satzungsänderung

Frage: Wie will die Verwaltung der AIXTRON sicherstellen, dass es bei einer zukünftigen HV zu einem Dialog zwischen Aktionären und ihr während der Veranstaltung kommen kann?

Soll den Eigentümern ein Online-Rederecht während der Übertragung eingeräumt werden?

Werden Redner nach entsprechender Legitimation per Video zugeschaltet werden?

Werden die Reden des Vorstands als Video-Dateien vorab den Aktionären zur Verfügung gestellt?

Werden die Fragen der Aktionäre auf freiwilliger Basis vorab allen anderen Aktionären auf der Website der AIXTRON zur Verfügung gestellt?

Werden nach Ablauf der Veranstaltung Questions&Answers (Q&A) kurzfristig mit den Abstimmergebnissen auf der Website der Gesellschaft zur Verfügung gestellt?

Sehr geehrter Herr Kregel, haben Sie vielen Dank für diese ausführlichen Fragen zur möglichen Ausgestaltung einer künftigen virtuellen HV.

Es ist uns ein Anliegen, an dieser Stelle nochmals betonen, dass eine Präsenz-HV und damit den persönlichen Dialog mit unseren Aktionären und ihren Vertretern zum aktuellen Zeitpunkt für uns das bevorzugte Format bleibt. Sollten es die Umstände jedoch ergeben, dass eine virtuelle HV in Zukunft unter Abwägung aller Aspekte geboten erscheint, werden wir ein Konzept hierfür erarbeiten, das sicherstellt, dass die Rechte unserer Aktionäre gewahrt werden.