

Ordentliche Hauptversammlung der AIXTRON SE am 19. Mai 2021

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

I. Fragen von Herrn Florian Honselmann, Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e.V. (SdK):

1. Ab welchem Zeitpunkt soll eine andere **Prüfungsgesellschaft** als Deloitte mit der Abschlussprüfung beauftragt werden?

AIXTRON wird die Abschlussprüfung für das Jahr 2022 im Sommer dieses Jahres neu ausschreiben. Die Ausschreibung wird im Juni im Bundesanzeiger veröffentlicht, worauf sich interessierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bewerben können.

2. Inwiefern hat sich der Aufsichtsrat im Rahmen der **Wiederbestellung von Deloitte** mit den Vorwürfen der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung gegenüber der K+S AG auseinandergesetzt, die ca. ein Jahrzehnt lang von Deloitte geprüft wurde?

Wir haben uns im Aufsichtsrat vor dem Hintergrund der aktuellen Geschehnisse in Deutschland und der Welt sehr genau angesehen, wie die Prüfungsgesellschaften zurzeit dastehen und wie sie sich verhalten. Auch mit der von Ihnen angesprochenen Thematik haben wir uns auseinandergesetzt und sind zu dem Schluss gekommen, dass das derzeit schwebende Verfahren bei K+S in keiner Weise die Qualität unserer Wirtschaftsprüfer in Frage stellt.

3. Mit welchen Maßnahmen möchte der Vorstand sicherstellen, dass das stark **zyklische Kerngeschäft** der AIXTRON SE durch die Generierung von laufenden Einnahmen abgemildert wird?

Ein ganz wesentlicher Beitrag dazu wird der Ausbau des Services sein. Mit der steigenden Anzahl der von uns im Markt installierten Anlagen wächst auch der Bedarf unserer Kunden nach Servicedienstleistungen, Verbrauchsmaterialien und Ersatzteilen. Hier wollen wir unser Angebot kontinuierlich weiter ausbauen.

4. Ist davon auszugehen, dass sich die **Cashflow-Entwicklung** weiterhin positiv gestalten wird, oder dürften der hohe Auftragsbestand für eine höhere Vorratsintensität sowie die verstärkte Konzentration auf China die Forderungslaufzeiten erhöhen?

Im bestehenden Geschäftsmodell leisten viele Kunden, vor allem auch in China, bei Auftragserteilung Anzahlungen. Insofern würde eine stärkere Konzentration auf China nicht zu längeren Forderungslaufzeiten führen, wobei diese Kennzahl natürlich stichtagsbedingt und je nach Kundenmix schwanken kann. Die Forderungslaufzeiten sind zwar sehr kundenspezifisch, insgesamt aber ausbalanciert.

Auf der anderen Seite ist jedoch zu erwarten, dass bei höherem Auftragsbestand das Vorratsvermögen steigt. Dieser Anstieg ist zum Teil finanziert durch entsprechende Kundenanzahlungen, kann den Cash Flow jedoch in Phasen starken Wachstums auch belasten.

5. Ausweislich der **Umsatzverteilung** erweisen sich das Europa- und US-Geschäft weiter rückläufig, während AIXTRON mit chinesischen und asiatischen Kunden überproportionales Wachstum generiert. Halten Sie diese zunehmende Risikokonzentration für sachgerecht, oder ist davon auszugehen, dass die Halbleiterindustrie von Maßnahmen zur De-Globalisierung verschont bleiben dürfte?

Unsere Umsatzverteilung drückt die regionale Verteilung der Neuinvestitionen unserer Kunden in den von uns adressierten Märkten aus. Im Jahr 2020 haben Kunden überproportional in Asien investiert. In den kommenden Jahren erwarten wir auch wieder kräftiges Wachstum aus Europa und USA; und zwar dann, wenn in diesen Ländern die nächste Welle der Investitionen, z.B. in Bereich der Leistungselektronik, ansteht. Wir folgen dem Markt auf globaler Ebene und sehen in der regionalen Verteilung auf der Jahresscheibe keine übermäßige Risikokonzentration.

6. Soll AIXTRON trotz erfolgreicher Neuausrichtung weiterhin mit einer Eigenkapitalquote von 84% geführt werden? Oder soll die **Optimierung der Bilanz** erst nach dem Abbau der bestehenden steuerlichen Verlustvorräte in Angriff genommen werden?

Das Vorhalten einer hohen Eigenkapitalquote ist typisch für den Halbleiter-Anlagenbau, der von hoher Wachstumsdynamik aber auch starken Schwankungen gekennzeichnet ist. Um die Zukunftsfähigkeit als Technologieunternehmen zu sichern, muss AIXTRON weiterhin in der Lage sein, vielversprechende Entwicklungen ggfs. auch über mehrere Jahre voranzutreiben und dementsprechend vorfinanzieren zu können. Dies kann sinnvoll nur über

Eigenkapital erfolgen. Zudem signalisiert die hohe Eigenkapitalquote unsere Finanzstärke auch in Richtung unserer Kunden.

Die Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge hat nur geringen Einfluss auf die aktuelle und zukünftige Eigenkapitalquote. Die Verlustvorträge nach HGB wurden bereits abgebaut, so dass wir seit diesem Jahr wieder in der Lage sind unseren Aktionären eine Dividende zu zahlen. Dies wollen wir auch in den kommenden Jahren tun. Die auf Konzernebene noch bestehenden Verlustvorträge reduzieren weiterhin unsere Steuerquote.

7. Aus welchen Gründen erachtet es die Verwaltung für sachgerecht, in das nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens zugehörige **Fondsgeschäft** einzusteigen? Besteht hier nicht das Risiko, dass unterm Strich für die Aktionäre kein finanzieller Mehrwert, sondern vor allem eine erhöhte ergebnisseitige Volatilität erreicht wird?

Das Vorhalten einer hohen Eigenkapitalquote ist typisch für unsere Industrie, den Halbleiter-Anlagenbau. Wir haben für die liquiden Mittel eine kurzfristige, konservative, rentenähnliche Struktur gewählt. Diese sichert uns unsere Handlungsfähigkeit und Flexibilität, um kurzfristig auftretende Chancen nutzen und schnelles Wachstum finanzieren zu können. Wir erwarten hierdurch keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis. Zugleich dient diese Anlage im aktuellen Niedrigzinsumfeld der Vermeidung von Negativzinsen.

8. Wäre es anstelle der Fondsanlage nicht sinnvoller gewesen, die **Nettoliiquidität** für die Rückwärtsintegration der eigenen Lieferanten zu verwenden? Wurde diese Option geprüft, wenn ja, warum wurde dies offenbar verworfen?

AIXTRON analysiert kontinuierlich, was das jeweils optimale Beschaffungs- bzw. Fertigungsmodell für die einzelnen Komponenten unserer Produkte ist. In diesem Zuge werden selbstverständlich auch Möglichkeiten zur vertikalen Integration betrachtet, gleichzeitig aber auch das Outsourcing von Teilkomponenten, wenn hieraus ein Mehrwert für AIXTRON entsteht. Ausschlaggebend bei diesen Entscheidungen ist weniger die aktuelle Cash-Situation, sondern vielmehr die Frage, wo AIXTRONs heutige und zukünftige Kernkompetenzen liegen und mit welchem jeweiligen Modell wir unsere Anforderungen an Qualität, Verfügbarkeit und Kosten am besten erfüllen.

9. In welchem Ausmaß sind durch das fehlgeschlagene **OLED-Projekt** durch APEVA mit Sonderbelastungen im laufenden Geschäftsjahr zu rechnen? Wie soll APEVA ohne die Massenproduktion der OLED-Displays schwarze Zahlen zum Konzernergebnis beitragen?

Die Sonderbelastungen im Rahmen der Umstellung des Geschäftsmodells der APEVA betragen etwa EUR 3 bis 4 Millionen für das laufende Geschäftsjahr.

Die mit der Umstellung des Geschäftsmodells erforderliche Neuausrichtung der APEVA-Gruppe wird die Kostenstruktur deutlich senken, wodurch auch das finanzielle Risiko für die beiden Mutterfirmen AIXTRON und H&IRUJA spürbar reduziert wird. Das gibt dem Management der APEVA die Zeit, die momentan laufenden Kundengespräche in China weiterzuführen und zu einem Abschluss zu bringen. Wir erwarten einen solchen Abschluss nicht vor 2022.

Auch das neue Geschäftsmodell mit Fokus auf die differenzierenden Kernkomponenten der OVPD-Technologie wird, wenn die Gespräche erfolgreich verlaufen, einen klar positiven Beitrag zum AIXTRON-Ergebnis liefern.

10. Wie hoch sind die **Kapitalkosten** der AIXTRON SE, und wurden diese Kapitalkosten vor dem Hintergrund der überdurchschnittlichen Eigenkapitalquote im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftet?

Nach der aktuellen Kapitalkostenstudie von KPMG betragen die durchschnittlichen Kapitalkosten deutscher börsennotierter Gesellschaften 2020 im Durchschnitt 6,6%. Bezogen auf ein durchschnittliches Eigenkapital in Höhe von EUR 480 Millionen sind das EUR 31,68 Millionen. Im Vergleich dazu betrug das Vorsteuerergebnis des AIXTRON-Konzerns 2020 EUR 35,07 Millionen.

Im Geschäftsjahr 2020 stieg darüber hinaus der Aktienkurs von 8,53 EUR auf 14,27 EUR zum 31.12.2020, ein Anstieg von über 67%, was die zukünftig zu erwartenden Gewinne und die positive Geschäftsentwicklung der kommenden Jahre widerspiegelt. Dies ist aus unserer Sicht ein gutes Ergebnis für unsere Aktionäre.

11. Die **südkoreanische Regierung** hat ein **Investitionsprogramm** angekündigt, mit dem die bestehenden Chipexporte des Landes bis zum Jahre 2030 verdoppelt werden sollen. Es ist davon auszugehen, dass insbesondere Samsung und SK Hynix hiervon profitieren wird. Wie bewertet der Vorstand die Möglichkeit, an dieser Entwicklung zu partizipieren? Oder steht zu befürchten, dass hier primär asiatische Lieferanten den Zuschlag erhalten werden?

Investitionen, die in den Bereich der Speicherchips fallen, also in die klassische Silizium-Technologie, haben für unser AIXTRON-Geschäft mit Anlagen zur Herstellung von Verbindungshalbleitern keine Relevanz, da wir in diesem Marktsegment nicht tätig sind.

Sollten jedoch Teile dieser Investitionen auch in den Bereich der neuartigen Mikro-LED-Displays fallen, so wird sich AIXTRON mit Sicherheit auch um einen Zuschlag bemühen. Denn dies ist für uns ein wichtiges Wachstumssegment.

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

1. Wettbewerbsposition

Wie haben sich im Jahr 2020 das Gesamtvolumen des weltweiten Markts für MOCVD-Anlagen und der Marktanteil von AIXTRON im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern entwickelt?

Das Gesamtvolumen des weltweiten MOCVD-Anlagenmarktes wird für 2020 auf rund USD 440 Millionen geschätzt. Auf Basis der aktuellen Gartner-Schätzungen kommen wir bei AIXTRON 2020 auf einen Marktanteil von 58%. Veeco hält lt. Gartner einen Marktanteil von 26%, AMEC von 16%.

2. APEVA

- a. Was waren die konkreten Gründe für das Scheitern der Gespräche mit dem bisherigen südkoreanischen Kunden von APEVA über einen Folgeauftrag nach der erfolgreichen Qualifikation der Gen2-Depositionsanlage? Auf welchen Gesamtbetrag belaufen sich die bisher aufgewendeten Forschungs- und Entwicklungskosten für das OLED-Projekt?

Der koreanische Kunde hat sich bekanntlich nach Abschluss der erfolgreichen Gen2-Evaluierung entschieden, uns keinen Folgeauftrag für weitere Evaluierungen zu geben. Der Hauptgrund dafür ist, dass der Kunde beschlossen hat, anstelle von OLED-Displays die Entwicklung anderer Display-Technologien zu investieren. Er wechselt also seine Technologieplattform.

Die Projektkosten für das Gen2-Projekt 2016-2020 summieren sich auf ca. EUR 58 Millionen.

- b. Warum hat das Scheitern des Projekts in Südkorea zu keinen wesentlichen Ergänzungen oder Veränderungen der im Geschäftsbericht 2020 dargestellten Chancen und Risiken geführt? Besteht nach dem Ausbleiben des Auftrags für eine OVPD-Depositionskammer in Produktionsgröße nicht ein akutes bestandsgefährdendes Risiko für APEVA? Wie hoch ist das bilanzielle Risiko?

Die Entscheidung der Re-Fokussierung auf den chinesischen Markt erfolgte im April 2021, also nach Ende des ersten Quartals 2021. Dementsprechend hatte dies keine Auswirkungen auf das Geschäftsjahr 2020. Die Kosten im Zusammenhang mit der Anpassung werden in Übereinstimmung mit IFRS im zweiten Quartal 2021 als Aufwand erfasst. AIXTRON hat für OVPD keine F&E-Kosten aktiviert und sämtliche OVPD-Vermögenswerte waren bereits bis zum Ende des ersten Quartals 2021 zum größten Teil regulär abgeschrieben oder aber verbraucht worden.

- c. Woher rührt Ihr Optimismus, dass die Kommerzialisierung der OVPD-Technologie, die in Südkorea nicht möglich war, nun in China gelingen kann? Was ist konkret darunter zu verstehen, dass APEVA auf die Lieferung von Schlüsselkomponenten fokussiert wird?

Marktanalysen des DSCC, einem führenden Analysehaus im Bereich der Display-Technologie, zufolge werden über 70% des weltweiten OLED-Investitionsvolumens in den kommenden fünf Jahren in China getätigt. (Quelle: DSCC, OLED Report, Feb. 2021). D.h. diese Technologie ist von Korea ganz stark nach China gewandert. Insbesondere sehen wir aus unseren ersten Gesprächen, dass gerade die chinesischen Kunden höchst interessiert sind an einer innovativen neuen Technologie. Das begründet unsere Zuversicht nach China zu gehen.

- d. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass ein erfolgreicher Abschluss mit potenziellen Kunden in China nicht vor 2022 erwartet wird: Wie lange soll die Hängepartie noch weitergehen?

Mit der Umstellung des Geschäftsmodells auf einen Lieferanten von Schlüsselkomponenten sinken die laufenden Kosten aus dem operativen Geschäft der APEVA auf einen niedrigen 1-stelligen Euro Millionen-Betrag p.a.

Zum anderen erwarten wir, dass auf Basis des jetzt bereits erreichten Reifegrades der OVPD-Technologie ein Folgeprojekt in deutlich kürzerer Zeit abgeschlossen werden kann. Das bedeutet der jetzt getätigte Schritt hält uns zu vergleichsweise niedrigen Kosten die Option offen, das Potential der Technologie entsprechend zu realisieren, ohne dass wir zum jetzigen Zeitpunkt signifikanten laufende Kosten haben.

3. Dividende und Dividendenpolitik

Die DSW goutiert ausdrücklich die Wiederaufnahme der Dividendenzahlung, fordert im Rahmen ihrer Abstimmungsrichtlinien jedoch grundsätzlich eine gewinnorientierte Ausschüttung von 50% des Konzernergebnisses, berücksichtigt dabei aber auch unternehmensbezogene Besonderheiten wie zum Beispiel bei Wachstumsgesellschaften. Bitte erläutern Sie Ihre zukünftige Dividendenpolitik. Entspricht die diesjährige Ausschüttungsquote von rund 35% des Ergebnisses je Aktie der Richtschnur für die kommenden Jahre? Wäre mit Blick auf den Free Cashflow und die äußerst komfortable Liquiditätsausstattung nicht auch eine höhere Dividende möglich gewesen, um die Aktionäre für die zurückliegenden dividendenlosen Jahre zu entschädigen?

Mit unserer aktuellen Ausschüttung knüpfen wir an die erfolgreiche Zeit der Dividendenausschüttungen der Vergangenheit an. Wir freuen uns, nach dem erfolgreichen Abbau der Verlustvträge in der Einzelgesellschaft wieder Dividenden auszuschütten zu können. Dies wollen wir auch in Zukunft beibehalten.

AIXTRON ist ein Wachstumsunternehmen. Und als solches sehen wir die Kernmöglichkeiten für den Einsatz des Kapitals in unserem Geschäft, so dass wir eine regelmäßige Ausschüttungsquote von 50% für zu hoch halten. Die konkrete Ausschüttungsquote wollen wir vielmehr jedes Jahr in Abhängigkeit von der aktuellen Geschäftsentwicklung und den Anforderungen des Marktes neu festlegen.

Für unsere Unternehmensstruktur halten wir die derzeitige Ausschüttungsquote für angemessen.

4. Prognose

Bitte erläutern Sie warum die Konkretisierung der Prognose für Auftragseingang und Umsatz nach dem ersten Quartal 2021 am oberen Ende des Zielkorridors zu einer Erhöhung der Erwartung für die EBIT-Marge geführt hat, obwohl die konkretisierte Prognose für Aufträge und Umsatzerlöse weiterhin im Rahmen der ursprünglichen Prognosespanne liegt.

Die ursprüngliche Prognose für die EBIT-Marge von rund 16% war vom Vorstand so gewählt, dass sie auch in Szenarien im unteren bis mittleren Bereich der Umsatz-Bandbreite erreichbar ist. Die Konkretisierung der Umsatzprognose auf das obere Ende der Bandbreite erlaubte dem Vorstand konsequenterweise eine moderate Anpassung des Zielwerts für die EBIT-Marge - bei einer im Wesentlichen unveränderten Fixkostenbasis.

Künftig werden wir analog zur Auftragseingangs- und Umsatzprognose auch die EBIT-Marge als Bandbreite in unserer Guidance angeben.

5. Zielmärkte

- a. Für die von AIXTRON adressierten Märkte in der Optoelektronik und Leistungselektronik werden nach Einschätzungen von Analysten und Marktforschungsunternehmen überwiegend mittlere zweistellige jährliche Wachstumsraten prognostiziert. Wie wird sich dies mittelfristig auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken? Werden Sie die Umsatzerlöse in den nächsten drei bis fünf Jahren verdoppeln oder verdreifachen können? Verfügen Sie über entsprechende Kapazitäten, um einen solchen Nachfrageanstieg auch bedienen zu können?

Wir teilen ganz klar die Einschätzung der Analysten zur Entwicklung unserer Märkte und wollen mit diesen von uns adressierten Märkten signifikant wachsen. Daher arbeiten wir derzeit an der Flexibilisierung unserer Produktionskapazitäten entlang unserer Wertschöpfungskette, um entsprechend von Markt benötigte Zusatzvolumina bedienen zu können.

- b. Wie beurteilen Sie den unterschiedlichen Reifegrad der Zielmärkte von AIXTRON? Wann erwarten Sie, dass die Siliziumkarbid-Leistungselektronik und Micro LEDs ihren Durchbruch im Massenmarkt haben werden?

GaN hat den Durchbruch am Markt geschafft. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2021 erwarten wir eine kräftige Volumensteigerung.

Die SiC-Leistungselektronik befindet sich derzeit ebenfalls in einem Ramp-up. Kräftige Steigerungen aus diesem Bereich erwarten wir ab 2023 und in den Folgejahren, wenn die Vielzahl der jetzt angekündigten Elektrofahrzeuge der großen Automobilhersteller anlaufen.

Die Micro LED-Technik befindet sich bei unseren Kunden heute noch in der Entwicklungsphase. Daher rechnen wir auch für Micro LEDs ab dem Jahr 2023 bzw. 2024 mit Aufbau von Kapazitäten und Ausstattung von ganzen Fabriken für die Volumenfertigung.

- c. Dem Bericht des Aufsichtsrats ist zu entnehmen, dass mögliche Ansätze erörtert wurden, das Know-how von AIXTRON zur Erschließung neuer Geschäftsfelder zu nutzen. Welche neuen Geschäftsfelder könnten das sein?

Der Anlagenbau für die Gasphasenabscheidung komplexer Materialien ist die Kernkompetenz von AIXTRON. Die mögliche Nutzung unseres Know-hows auch in anderen Bereichen wird laufend untersucht. Diese Aktivitäten sind zum Teil noch in sehr frühen Stadium der Entwicklung und werden daher in unserem Innovationspool zusammengefasst. Sie werden auch regelmäßig mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Sobald sich daraus Projekte ergeben, die eine Einführung am Markt realistisch erscheinen lassen, werden diese in unsere Berichterstattung einfließen.

6. Nachhaltigkeit

- a. Seit 2019 haben Sie den Status eines klimaneutralen Unternehmens, in 2020 haben Sie damit begonnen auch Ihre Scope 3-Emissionen systematisch zu erfassen. Gibt es Erwägungen die CO2-Neutralität mittelfristig auf die vor- und/oder nachgelagerten Produktionsprozesse auszuweiten, beispielsweise in Form eines ausgeglichenen Product Carbon Footprint mittels Kompensation?

Die Aussage zur Klimaneutralität bezieht sich immer auf die bisher im Unternehmen erfassten Daten und die daraus berechneten CO2-Emissionen. Diese erfassten und ermittelten Emissionen werden entsprechend klimaneutral gestellt.

Dies sind vor allem die Scope 1- und Scope 2-Emissionen. Der Begriff Klimaneutralität umfasst im Falle von AIXTRON jedoch bereits heute einen Teil der Scope 3-Emissionen wie z.B. Flugreisen, Mietwagen, Bahnfahrten.

AIXTRON ist aktuell dabei, die Ermittlung weiterer Daten zur Klimabilanz zu prüfen. Hierbei wird fallweise geprüft, inwiefern weitere Scope 3-Emissionen der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette, aber auch Scope 3-Emissionen wie beispielsweise die Wege der Mitarbeiter ermittelt und erfasst werden können.

- b. Mit Blick auf Ihre in 2020 neu definierten Nachhaltigkeitsziele streben Sie mittelfristig eine erkennbare Reduktion des Energieverbrauchs sowie einen deutlichen Ausbau der Weiterbildungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeiter an. Wie haben sich die korrespondierenden nicht-finanziellen Leistungsindikatoren in 2020 gegenüber 2019 entwickelt? Welche Ziele haben Sie sich hier bis wann gesetzt und welches Jahr dient als Basisjahr?

Die Nachhaltigkeitsziele sind in den Vorstandsverträgen definiert:

- I. Senkung des Energieverbrauchs (gemessen in KWh)
- II. Steigerung der Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter (gemessen in Lernstunden)

Die Zielsetzung ist jeweils auf drei Jahre angelegt.

Als Grundlage dient jeweils der „Ist-Wert“ des Vorjahres und gemessen wird das erreichte Ergebnis nach Ablauf einer Spanne von drei Jahren.

Da diese Nachhaltigkeitsziele langfristig ausgelegt sind und die entsprechenden Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele einen gewissen zeitlichen Vorlauf benötigen, ist es unseres Erachtens nicht sinnvoll, über einen Zwischenstand der Zielerreichung zu berichten.

Zudem werden Ziele im Bereich des Energieverbrauchs anhand von relativen Größen im Verhältnis zu unserem Entwicklungs- und Geschäftsvolumina gemessen. Da diese Größen Rückschlüsse auf die Intensität und Art der Nutzung, z.B. unserer Labore und der Produktionsstätten, zulassen, haben wir im Vergütungssystem festgelegt, dass über Details der Langfristziele immer erst nach Ablauf einer Periode berichtet wird.

Die Daten zu den Fort- und Weiterbildungsstunden pro Mitarbeiter sind Teil unseres Nachhaltigkeitsberichts. So haben unsere Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 6.273 Stunden für ihre Weiterbildung verwendet.

7. Vorstandsvergütung

Die Zielerreichung für die Ziel-Dimension „Finanzielle und operative Ziele“ der kurzfristigen variablen Vergütung betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich 11%. Bitte erläutern Sie welche konkreten finanziellen und operativen Ziele für die Leistungskriterien im Bereich des OLED-Geschäfts und weiterer strategischer

Zielsetzungen vom Aufsichtsrat gesetzt wurden und warum diese offenbar zu einem Großteil verfehlt worden sind.

Bei der Zieldimension "Finanzielle und operative Ziele" waren strategische Zielgrößen zum einen im OLED-Bereich aber auch in anderen Geschäftsbereichen mit sehr ambitionierten zeitlichen Vorgaben vereinbart worden. Im OLED-Bereich haben die Kundengespräche nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt, in anderen Bereichen haben sich Verzögerungen ergeben, vor allem aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Krise.