

# Rede der SdK zur HV der aixtron SE am 9.5.17 in Aachen

## 1. Begrüßung

Guten Morgen, meine lieben Aktionärinnen und Aktionäre, Herr Vorsitzender Prof. Blättchen, Herr Schindelhauer.

Mein Name ist Joachim Kregel, ich bin Sprecher der SdK, der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger.

Wir besuchen auch dieses Jahr mit ca. 40 Sprechern viele HV deutscher Aktiengesellschaften, über 400 waren es letztes Jahr, in etwa so viel werden es dieses Jahr auch sein.

Ich vertrete heute die Stimmen unserer Mitglieder und der Organisationen, die der SdK ihr Vertrauen ausgesprochen haben.

## 2. Aktie

Es gibt Anleger, die viele Jahre Verluste hinnehmen, weil sie wollen, dass das Unternehmen über seine Innovationen, gespeist von Geschäftsmodellzerstörenden Technologien (disruptive technologies), Marktanteile und vor allem Umsätze gewinnt. Der Lohn der Investition sind Kursgewinne, Beispiel Google, Apple, Facebook, Amazon (**Gafa**), **Stichwort Wachstum- Growth**.

Jedoch nach einigen Jahren werden auch hier meistens positive Ergebnisse und Dividenden verlangt, Beispiel Apple.

Dann gibt es welche, die in Unternehmen auf gesättigten Märkten investieren, und mit stagnierenden bzw. leicht steigenden Ergebnissen und Dividendenkontinuität zufrieden sind, Stichwort Wert-Value, Münchener Rück, Deutsche Telekom, Unilever, Nestlé, Coca-Cola etc.

Doch wie passt unsere aixtron SE hier in dieses Bild, gar nicht. Wir wachsen nicht, wir verdienen nichts, wir erhalten keine Dividende, aber ..

Wir **bekommen schöne Geschichten erzählt** von der digitalen Zukunft, von den Schlüsseltechnologien, an denen keiner unserer Kunden vorbeikommen wird,

- Nanotechnologie runter in den atomaren Bereich, Graphen,
- Elektromobilität mit leistungsfähigen Batterie-Speichern,
- der Laptop, faltbar in der Anzugjacke,

- der Großbildschirm mit atemberaubender Auflösung und tiefem Schwarz dank OLED-Technologie

und...und..

Glaubt der Kapitalmarkt Ihnen diese Geschichten, Herr Schindelhauer, dass sie es wieder hinkriegen werden. Rein rhetorische Frage, ich beantworte sie selbst. Ja, sie haben wieder Vorschusslorbeeren einsammeln können, der Kurs ist in den letzten Wochen explodiert von gut 3 € auf über 5 €, das ist nicht schlecht, das verdient Respekt. Jedoch haben wir uns yoy **nicht weiterentwickelt**, jedenfalls, was die Aktie angeht.

**Frage 1:** Wieso erkennt kein westliches Unternehmen den Wert von Aixtron wie die Chinesen es in 2016 taten? Wenn Aixtron im Besitz der Schlüsseltechnologien für die nächsten 5-10 Jahre ist, müsste es eine Kleinigkeit sein, an der Westküste der USA Investoren zu finden, welche Risikokapitalgeber wurden in 2016/2017 angesprochen?

Apropos Vorschusslorbeeren, leider gibt es hier ein **aber**, der OLED-Schuss muss jetzt sitzen, unsere Technologie muss unserem (potentiellen) Kunden, der sich von OLED offiziell im letzten Jahr schon verabschiedet hatte, helfen, LG in die Schranken zu verweisen,

also einen messbaren Vorteil verschaffen,

und das, nachdem LG mit OLED im Highend-Bereich schon jetzt marktfähige Produkte anbietet, durchaus bis 65 Zoll.

Unser Kunde muss diese Großbildschirme günstiger herstellen können als der Wettbewerber und möglichst noch in größere Dimensionen, 75 Zoll und darüber, mit bezahlbaren Geräten vorstoßen. So stelle ich mir Aixtrons Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung vor, den Kundennutzen mehren und nicht Forschung zu betreiben, die keiner haben oder kaufen will.

Warum ich dies hier erzähle? Weil das OLED-Thema ein Beispiel sein kann, wie es zukünftig bei unserer aixtron laufen könnte. Wir entwickeln innovative Technologien, finden einen Kunden, der die ersten Praxistests finanziert und wir erhalten bei Erfolg success fees und Anschlussaufträge.

**Frage 2:** Wie ist der Stand der Dinge zu OLED via OVPD im Vergleich zum Standardprozess mit VTE, Versuchsstadium oder schon Produktionsreife, z.B. für große Panels bei OLED-TV?

Umgekehrt genauso, wir haben die Technologie marktreif entwickelt, finden keinen Kunden, weil wir zu früh dran sind und stoppen dann unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, nicht jedoch unsere Vertriebsanstrengungen, bis wir einen Kunden gefunden haben.

**Frage 3:** Wann schafft Aixtron es mit Cash Cows statt mit Question Mark-Produkten, o.k. ich habe auch ein paar Abkürzungen dabei,

- BCG (Boston Consulting Group) -die berühmte Matrix von Marktanteil und Marktwachstum
- und
- PIMS (Profit Impact of Market Strategy) GE/Malik Institut (Invest, Produktqualität und Größe)

Kunden und Aktionäre zu überzeugen, dass F&E für die zukünftigen Star-Produkte gut angelegt ist? Wann kommen Kostendämpfungsprogramme in F&E, wenn der Auftragseingang nicht die Erwartungen erfüllt hat?

Wenn es um Kerngeschicke eines Unternehmens wie einen Verkauf an einen Investor geht, sollte ein Unternehmen gut vorbereitet sein.

Ja, sicher, die Bundesregierung hat sich bei diesem Thema nicht mit Ruhm bekleckert, die wirkliche Unabhängigkeit von den eh. Alliierten nach den 2+4-Gesprächen (22.6.1990) ist offensichtlich doch (noch) nicht gegeben.

Hingegen kann man sich beim Akquisitionspartner absichern, durch eine Misserfolgsprämie (Break Fee), falls es aus regulatorischen Gründen nicht zu einer Übernahme kommt, siehe Deutsche Telekom mit AT&T, oder hat einen alternativer Übernehmer aus den USA oder aus Deutschland/Europa in der Hinterhand.

**Frage 4:** Wo war der Plan B für ein Scheitern der Akquisitionsgespräche, wer betrieb die Sondierungsgespräche in D und USA mit den zuständigen Regierungsstellen? Ist eine Klage gegen die Bundesregierung in Erwägung gezogen worden analog zu den Stromerzeugern, die auch enteignet wurden?

### 3. Strategie

Von der Welt der Möglichkeiten/Ideen (Vorsicht griechisch: Eideas: Platon), der Welt der Wahrscheinlichkeiten, was sich in der Zukunft durchsetzen wird, kommen wir zur Realität, dem notwendigen Ausgangspunkt allen unternehmerischen Handelns.

Man sollte meinen, seit Gründung des Unternehmens in 1983, also vor 34 Jahren, als Ausgründung aus der RWTH, hätte sich die Differenzierung zwischen Forschung, Entwicklung und Produktion ausge“mendet“.

**Forschung macht der Staat** an Universitäten und die vom Staat und /oder mit Stiftungsgeld mitfinanzierten Institute wie Fraunhofer-Gesellschaft, Helmholtz-Gesellschaft, Leibniz oder Max-Planck-Gesellschaft,

**Entwicklung machen Unternehmen** ebenso wie Produktion. Bei aixtron scheinen mir die Grenzen fließend zu sein, ja wir scheinen sogar stolz darauf zu sein, 25% unseres Umsatzes in die Forschung zu stecken. Das kann man verantworten, wenn man EBIT`s von über 10% und EBITDA-Margen über 20% erzielt, doch bei uns, bei unserer aixtron, ist beides negativ.

Schlussfolgerung, Realität versus „Eideas“,

weiter so ist nicht, sonst sind unsere Mittel in 3 Jahren komplett aufgebraucht.

Wenn 3-10 Mrd. \$ in ein neues Halbleiterwerk gesteckt werden, fallen da unsere Beiträge von schätzungsweise 5-10 Mio.€ wirklich ins Gewicht, nein.

Jedoch, wenn die nächste Chipgeneration auf sich warten lässt, dann schon, Auftragseingang 0.

**Frage 5:** Gilt noch das Mooresche Gesetz (Verdoppelung der IC/Transistoren je Chip in 18 Monaten), was kostet die Kunden der Halbleiterindustrie die nächsten Entwicklungsschritte für neue Fabriken?

**Stichwort Forschung oder Entwicklung:**

**Frage 6:** Wie ist der Stand der Dinge zu Graphen als Ablösematerial für Silizium für die nächste Halbleitergeneration, noch Forschung oder schon Prozesstests?

Durch die Umstellung der Heizlampen/Glühbirnen auf die hocheffizienten LED-Leuchten wurde unser Umsatz vor einigen Jahren stark angekurbelt. Der Trend zu LED ist weiterhin ungebrochen, jedoch unser Umsatz ist eingebrochen.

**Frage 7:** Wieso partizipieren wir nicht weiter an der stürmischen LED-Produktion? Was für ein Ergebnis hat die Diversifizierung bisher gebracht als der Markt für LED- Produktionsanlagen eingebrochen ist?

#### 4. Umsatz, Kosten, Ergebnis, Cashflow

Im letzten 20-F (SECC-Börsennotierung) waren die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter mit 74 niedriger als die in der Verwaltung oder Produktion oder Forschung, die waren gut dreistellig 2015. Gilt für unsere Produkte immer

noch Marketing 1.0, z.B. zu sehen an den Bierbauern, die einfach nur ihr Produkt ins Fenster stellen, oder müssen wir nicht für näher am Kunden und seinen Entwicklungsteams sein:

**Frage 8:** Wieso werden nicht die Vertriebsaufwendungen zulasten des F&E-Budgets verstärkt, oder wenn es der Fall, wo kann ich es im Geschäftsbericht nachlesen, wieviel % des Umsatzes wurden für den Vertrieb in 2016 ausgegeben und wieviel Mitarbeiter waren für den Vertrieb tätig?

Stichwort Masterplan, Steuerung der Entwicklungsaufgaben über ein Programmmanagement der einzelnen Entwicklungsprojekte:

**Frage 9:** Wie hoch ist der Umsatz-Anteil der Neuentwicklungen am Gesamtumsatz der letzten drei Jahre, gibt es einen Masterplan für Neuprodukte und wie gut ist die Pipeline für marktreife Produkte gefüllt? In welchem Umfang unterstützen Kunden mit Werkzeuggestellung oder -bezahlung die Entwicklung?

Wenn ein Kunde sieht, dass er einen Vorteil hat, bezahlt er die Herstellung oder den Kauf von Werkzeugen, Beispiel Maschinenbau oder Automobilindustrie. Wenn Kosten steigen, sucht man Mitstreiter, vor allem in der Finanzierung

**Frage 10:** Wie wird das F&E-Budget verteilt auf Eigen und Fremdundertnehmen/ Kooperationen mit Milestone-Planung? Wie werden die F&E-Projekte gesteuert, Ziele, Budget oder Termin, Masterplan etc.?

## 5. Tagesordnung

### TOP 2

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands der AIXTRON SE für das Geschäftsjahr 2016

#### Ablehnung

**Begründung:** Die selbst gesetzten Ziele wurden nicht erreicht, das Unternehmensergebnis ist seit 3 Jahren negativ, keine Dividendenzahlung möglich, Kurseinbruch der Aktie nach Rücknahme der Unbedenklichkeitsbescheinigung der Bundesregierung auf Intervention der USA.

Das Orderbuch zeigt zwar ansteigende Tendenz, ist mit gut 3 Monaten Auftragspolster aber weiter sehr niedrig für einen Maschinenbauer.

### TOP 3

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats der AIXTRON SE für das Geschäftsjahr 2016

### **Ablehnung**

**Begründung:** Die Risiken werden unterschätzt, vor allem in China mit seinem Streben nach technologischer Unabhängigkeit bis 2022 und die Gegenreaktion der USA/ Deutschland.

Die Kontrollfunktion wurde nicht ausreichend genug wahrgenommen, das halbe Börsenkapital wurde in 2016 vernichtet.

Die Liquidität ist für die nächsten drei Jahre noch ausreichend.

### **TOP 4**

**Beschlussfassung über die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017**

### **Ablehnung**

**Begründung:** Der Abschlussprüfer ist mehr als 10 Jahre dieselbe Firma, dies steht nicht im Einklang mit der EU-VO von 2014 und auch nicht mit den Vorgaben der SdK von maximal 10 Jahren.

### **TOP 5**

**Beschlussfassung über die Wahl eines Aufsichtsratsmitglieds**

### **Zustimmung**

**Begründung:** Eine Neuordnung im Vorstand und im Aufsichtsrat ist dringend vonnöten.

### **TOP 6**

**Beschlussfassung über die Aufhebung des Genehmigten Kapitals 2012 gemäß § 4 Ziffer 2.2 der Satzung und die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2017 sowie die entsprechende Änderung der Satzung**

### **Zustimmung**

#### **Begründung:**

Das Kapital ist momentan zwar nicht notwendig, aber Bezugsrecht wird den Aktionären grundsätzlich gewährt.

## **6. Schlusswort**

Die letzten 14 Tage waren vielversprechend für unsere Aktie und unser Unternehmen. Ich wünsche Mitarbeitern und Management viel Fortune und Erfolg bei der Umsetzung der neuen Strategie und freue mich auf die Antworten auf meine Fragen.

JKJKUGMBHKÖLNSDK20170508