

Stand: 06.05.2026

AIXTRON SE

ISIN DE000A0WMPJ6 (WKN A0WMPJ)

29. Ordentliche Hauptversammlung AIXTRON SE

Mittwoch, 13. Mai 2026, Aachen

Redebeitrag des Vorstands

vertreten durch

Dr. Felix Grawert, Vorstandsvorsitzender der AIXTRON SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich sehr, Sie heute hier zur Hauptversammlung der AIXTRON SE begrüßen zu dürfen. Wie in den Vorjahren bleiben wir bei AIXTRON im Präsenzformat, weil der direkte Austausch mit Ihnen, den Eigentümerinnen und Eigentümern unseres Unternehmens, für uns im Vorstand von großer Bedeutung ist.

2025 war ein schwieriges Jahr. Und auch das erste Quartal 2026 war schwach. Das ist die Ausgangslage.

Gleichzeitig sehen wir seit dem Ende des ersten Quartals 2026 eine deutliche Verbesserung der Marktdynamik – stärker und schneller als viele in der Industrie erwartet hatten. Wichtig dabei ist folgende Differenzierung:

Die Leistungselektronik – also Siliziumkarbid und Galliumnitrid – bleibt im Jahr 2026 insgesamt weiterhin schwach, so wie wir es frühzeitig erwartet und kommuniziert haben.

Der Umschwung kommt aktuell aus einem anderen Bereich: Der Laser-/Photonics-Markt in der Optoelektronik hat spürbar Fahrt aufgenommen – und diese Nachfrage stützt und treibt unsere Geschäftsentwicklung unerwartet kräftig. Dieser neue Impuls kam erst spät im ersten Quartal, war dann aber umso dynamischer.

Ein Teil dieser Entwicklung ist vom Kapitalmarkt bereits antizipiert worden – die Aktienkursentwicklung zeigt, dass der Blick wieder stark auf die Zukunft ausgerichtet ist. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Prognose für 2026 angehoben.

Bevor ich auf die einzelnen Endmärkte eingehe, lassen Sie mich zunächst kurz auf 2025 zurückblicken – und darauf, was wir in diesem Jahr konkret verbessert haben, um gestärkt aus dem Zyklus hervorzugehen.

Im Jahr 2025 haben wir in mehreren Endmärkten eine deutliche Nachfrageschwäche verzeichnet – nicht, weil die langfristigen Treiber verschwunden wären, sondern weil Kunden Kapazitäten zunächst verdauen mussten und Investitionen verschoben wurden.

Wichtig aber ist: Wir haben in dieser Marktphase nicht „abgewartet“, sondern aktiv gesteuert. Wir haben konsequent priorisiert, Kosten und Kapazitäten überprüft und Inventar abgebaut. Gleichzeitig haben wir investiert: In Technologie, in Kundenprojekte, in unsere Roadmap. Lassen Sie mich hierauf näher eingehen.

Der letzte Aufschwung kam in vielen Bereichen schneller und stärker als erwartet. In der Industrie gab es zuvor teils sehr ambitionierte Prognosen – und das führte entlang der Lieferkette zu einem starken Vorziehen von Bestellungen und dem Aufbau von zu hohen Sicherheitsbeständen.

Auch wir haben in dieser Phase unsere Lieferfähigkeit konsequent abgesichert. Das hat uns in den Aufschwungsjahren – insbesondere im GaN- und SiC-Geschäft – sehr gute Umsätze und Ergebnisse ermöglicht.

Als die Nachfrage dann 2025 zurückging, war klar: Bestände müssen runter – schnell und kontrolliert. Im Jahr 2025 haben wir die Bestände konsequent um rund 85 Mio. EUR auf 284 Mio. EUR abgebaut. Das hat unseren freien Cashflow 2025 deutlich unterstützt, der sich um über 250 Mio. EUR auf 182 Mio. EUR verbessert hat.

Und dies stärkt unsere finanzielle Position auch im Jahr 2026: Zum Ende des ersten Quartals 2026 lagen unsere liquiden Mittel inkl. sonstiger kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte bei rund 273 Mio. EUR.

Vor allem aber haben wir 2025 genutzt, um unsere internen Prozesse und Abläufe zu verbessern. Lassen Sie mich einige Beispiele nennen: Wir haben den Kundenauftragsprozess signifikant verbessert. Zudem haben wir den Planungsprozess zwischen Vertrieb, Produktion und Einkauf weiter verbessert, damit wir unsere gesamte Wertschöpfungskette – einschließlich unserer Lieferanten – schneller ausrichten und steuern können. In der Fertigung haben wir Durchlaufzeiten reduziert. Gleichzeitig haben wir die Materialplanung optimiert, um niedrigere Bestände bei zugleich höherer Verfügbarkeit zu erreichen. Zudem haben wir den Qualitätsprozess nachgeschärft, um aus Fehlern konsequent zu lernen und unserem Null-Fehler-Ziel näherzukommen.

In Summe haben wir 2025 genutzt, um im Operations-Bereich deutlich besser zu werden – strukturell, nicht nur kurzfristig.

Aufgrund der schwachen Auftragslage im Jahr 2025 und unserer Erwartung, dass das Jahr 2026 insgesamt ebenfalls schwach bleiben wird, haben wir in zwei Wellen unsere Kapazitäten angepasst. Insgesamt haben wir rund 120 Mitarbeiter abgebaut.

Wichtig ist: Wir fangen das jetzt wieder anziehende Geschäft zum Teil durch gesteigerte Produktivität, zum Teil durch flexible Einbindung externer Fertigungspartner wieder auf. Genau diese Beweglichkeit ist in einem zyklischen Markt ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Lassen Sie mich nun zu den Marktentwicklungen in den Endmärkten kommen. Ich starte mit Siliziumkarbid

Siliziumkarbid (SiC)

Der Siliziumkarbid-Markt, kurz SiC, verzeichnet in den Jahren 2025 und 2026 eine schwache Nachfrage. Obwohl dieser Markt hart umkämpft ist, ist es uns gelungen, Marktanteile auszubauen.

Während der Gesamtmarkt im Jahr 2025 schrumpfte, steigerte AIXTRON laut dem Marktanalysehaus Yole Group den Marktanteil von 24 % auf 34 % und übernahm damit den Spitzenplatz vor dem niederländischen Wettbewerber ASM-International. Besonders hervorzuheben ist, dass unser G10-SiC von einem führenden Hersteller von Leistungselektronik-Chips zugelassen wurde, der sich bisher in der Regel auf unsere Wettbewerber verlassen hatte. Wir sehen dies als Anerkennung der Leistungsfähigkeit unserer Plattform durch den Markt, nicht nur in Bezug auf Leistung und Ausbeute, sondern vor allem in Bezug auf Kosten und Produktivität. In Zeiten schwacher Marktkonjunktur drängt der Margendruck die Kunden naturgemäß zur wirtschaftlichsten Plattform, und die G10-SiC hat sich in dieser Hinsicht als Branchenmaßstab etabliert.

Der SiC-Markt ist – das muss man so klar sagen – nach dem Aufschwung 2024 erwartungsgemäß stark eingebrochen: Der Auftragseingang für SiC-Anlagen ist im Jahr 2025 gegenüber 2024 um rund 45 % zurückgegangen. In der ersten Jahreshälfte vor allem in westlichen Märkten, in der zweiten Jahreshälfte dann spürbar auch in Teilen Asiens.

Die Ursache dafür ist die schwache Nachfrage nach Elektroautos: Der politische Rückenwind für Elektromobilität hat in den USA und Europa nachgelassen, der Hochlauf verlief in vielen Märkten langsamer als ursprünglich erwartet – und das führte bei unseren Kunden zu Überkapazitäten und Investitionszurückhaltung.

Für 2026 rechnen wir im SiC-Bereich ebenfalls mit einem sehr schwachen Marktumfeld. Mittelfristig erwarten wir jedoch, dass sich der Markt wieder deutlich belebt, denn die nächste Generation von Elektrofahrzeugen steht in den Startlöchern: mit 800-Volt-Batterien, höheren Reichweiten und deutlich besseren Ladegeschwindigkeiten erfordern sie den Einsatz von SiC. Schon auf der IAA im September 2025 waren nach unserer Auswertung rund 50 % der neu gezeigten EV-Modelle bereits mit SiC-Leistungselektronik ausgestattet. Das ist ein starkes Signal dafür, wohin sich der Markt bewegt.

Unsere Kernbotschaften im SiC-Segment sind klar:

- Wir sind technologisch vorn – auch im Vergleich zu den Wettbewerbern.
- Wir investieren auch im Downturn weiterhin in SiC. Denn jetzt wird die Basis für die nächste Welle gelegt.
- Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen – und sind damit nah am Markt und wissen genau, was unsere Kunden morgen brauchen werden.
- Wenn der SiC-Markt wieder anzieht, stehen wir in den Startlöchern – mit den richtigen Produkten, der richtigen Roadmap und der richtigen Nähe zum Kunden.

Galliumnitrid (GaN)

Kommen wir zum Geschäft mit Galliumnitrid, kurz GaN – und lassen Sie mich das bewusst mit einem kurzen historischen Blick einordnen.

Ab 2019 haben wir erste relevante Volumina im Markt gesehen. Ab 2021/2022 sind viele neue Kunden eingestiegen – der erste echte Volumenhochlauf begann.

In Jahr 2023 und 2024 war die Erwartung im Markt teils sehr hoch: neue Anwendungen, neu in den Markt eintretende Hersteller, und die Hoffnung auf sehr schnelle Volumenprogramme.

Gleichzeitig gab es auch Überinvestitionen an manchen Stellen, während andere Anwendungen noch in der Entwicklung bzw. Qualifikation steckten. Das hat dazu geführt, dass sich das Wachstum langsamer materialisiert hat, als viele erwartet hatten.

Heute befinden wir uns in einer Konsolidierungsphase – die aufgebauten Kapazitäten werden langsam gefüllt und wir hören zunehmend: die Nachfrage wächst. Aber: Der genaue Zeitpunkt der nächsten großen Welle von Kundenaufträgen ist seriös nicht genau vorhersagbar.

Und trotzdem ist die Richtung eindeutig – denn es gibt einen neuen, sehr starken Treiber: KI-Rechenzentren und Hochleistungsrechner-technik.

KI braucht nicht nur Rechenleistung – KI braucht Strom. Und genau hier kann GaN seine wichtigste Eigenschaft besonders stark ausspielen: Effizienz. Effizientere Leistungselektronik bedeutet weniger Verluste, weniger Wärme, kompaktere Systeme – und in Summe echte Wirkung über ganze Rechenzentren hinweg.

Sie mögen sich fragen, warum sich der GaN-Markt nicht ganz so entwickelt hat wie viele Markt-Teilnehmer und Analysten in der Boomphase erwartet hatten.

Die Ursache liegt nach unserer Einschätzung in zwei Faktoren. Zum einen hatten große etablierte Kunden in etwas zu große Fertigungen und einen signifikanten Anlagenpark investiert. Doch die Umstellung vom etablierten Silizium zum neuartigen GaN hat länger gedauert als erwartet: Schaltungsdesigns müssen umgestellt werden, Bauelemente müssen qualifiziert und Systeme müssen neu gedacht werden. Das braucht Zeit. Zum anderen sind viele neue Chip-Hersteller neu in den GaN-Markt eingestiegen. Viele hatten unterschätzt, wie schwer es ist, ein gutes GaN-Bauelement zu entwickeln und wie lange es dauert, dieses zu qualifizieren.

In Summe verzögert sich der nächste Volumenhochlauf bei GaN leicht; wir sind uns aber sicher, dass die nächste Nachfragewelle kommen wird. Für AIXTRON gilt deshalb:

- Wir investieren weiter in die Entwicklung neuer Anlagen bei GaN – das war und ist gut investiertes Geld.
- Wir haben unsere 300-mm-Plattform im Markt. Mehrere große Kunden arbeiten hiermit bereits.

- Und wir bleiben eng an unseren Kunden – technologisch, prozessseitig und strategisch.

Wir sind uns sicher: GaN wird groß. Aber auch hier gilt: Das exakte Timing ist schwer vorherzusagen – die Richtung aber ist klar: GaN kommt und ganz groß!

Micro-LED

Ein anderes Bild sehen wir bei Micro-LED.

Die Nachfrage ist aktuell weiterhin verhalten. Der Markt befindet sich in einem Wandel: Ursprünglich waren große Volumina vor allem bei TV-Endgeräten und Smartwatches erwartet worden. Diese Hochlauferwartung hat sich so nicht erfüllt – auch, weil OLED technologisch stark aufgeholt hat: OLED ist heute sehr gut – und zugleich günstiger geworden.

Gleichzeitig entsteht jedoch ein neuer Trend, getragen von KI-unterstützten AR- und VR-Anwendungen, also Augmented und Virtual Reality. Die künstliche Intelligenz macht diese Systeme attraktiver. Ortsbasierte Navigation, simultane Übersetzung, neue Bedienkonzepte – kurz: AR ermöglicht eine verbesserte Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine.

Das ist spannend und vielversprechend – hier entwickelt sich eine neue Anwendung für Micro-LEDs. Doch diese neue Anwendung kommt mit deutlich kleinerer Marktgröße einher als es mit den Micro-LED-TVs, die im Fokus der ersten Welle in den Jahren 2022/2023 standen, der Fall gewesen wäre: Das Display in einer Brille ist deutlich kleiner als ein TV-Bildschirm. Das bedeutet: Selbst wenn neue Märkte entstehen, kann das je nach Anwendung auch heißen, dass nur ein moderater Aufbau von zusätzlicher Produktionskapazität – und damit neuen Anlagen – benötigt wird.

Wir gehen daher heute davon aus, dass der Micro-LED-Markt in den kommenden 2-4 Jahren in den Volumenhochlauf übergehen wird, jedoch nur mit einer moderaten zusätzlichen Nachfrage nach Anlagen aufgrund der nunmehr deutlich kleineren Chipfläche pro Display.

Optoelektronik

Meine Damen und Herren,

sehr erfreulich sieht es im Bereich der Laser-Anwendungen in der Optoelektronik aus, der sich zuletzt besonders dynamisch entwickelt hat. Während das Lasergeschäft in den vergangenen drei bis vier Jahren auf einem konstant niedrigen Niveau verharrte, hat sich in diesem Segment zum Ende des ersten Quartals 2026 eine neue Dynamik aufgebaut – und zwar mit bemerkenswerter Geschwindigkeit.

Der Auslöser dafür ist ein fundamentaler Wechsel in der Datenkommunikations-Architektur von KI-Rechenzentren. Bislang wurden Daten in diesen Systemen zu einem großen Teil über Kupferkabel und lediglich punktuell über optische Verbindungen mit vergleichsweise niedrigen Datenraten – beispielsweise 100 GigaHertz – übertragen. Nun vollzieht die Industrie einen Technologiesprung: Künftig werden dort zunehmend optische Verbindungen mit höchsten Datenraten eingesetzt, also 800G und perspektivisch 1600G.

Das ist kein gradueller Fortschritt, sondern ein echter Architekturwechsel. Und genau dieser Wandel führt dazu, dass unsere Kunden in der Optoelektronik ihre Kapazitäten massiv ausbauen. Für diese neue Art der Konnektivität werden Hunderttausende zusätzlicher Wafer-Starts benötigt und das wiederum löst erhebliche Investitionen in neue und erweiterte Fertigungskapazitäten aus.

Wir erwarten, dass sich die Nachfrage in drei Wellen entfalten wird, die für eine mehrjährige Nachfrage sorgen werden: Zunächst werden Kupferverbindungen oder langsame optische Leitungen durch optische Hochgeschwindigkeits-Leitungen ersetzt, die Industrie bezeichnet dies als den „SCALE UP“. In der zweiten Phase wird erwartet, dass pro GPU noch mehr Verbindungen zu anderen GPUs innerhalb eines Rechenzentrums eingesetzt werden, um über eine bessere Verknüpfung noch „intelligenter“ zu werden; dies bezeichnet die Industrie als den „SCALE-OUT“. Schließlich werden auch die optischen Verbindungen zwischen Rechenzentren deutlich ausgebaut; das ist dann der „SCALE-ACROSS“.

In Summe dient dieser Ausbau der KI-Architektur dem Ziel, den rasant wachsenden Anforderungen von LLMs gerecht zu werden. Mehr und mehr Daten – und vor allem die viel bessere Verknüpfung von GPUs – sind nur mit optischen Verbindungen möglich! Elektrische Verbindungen über Kabel sind viel zu energieintensiv und lassen sich nicht entsprechend skalieren. Der stetig wachsende Hunger nach Datenverarbeitung in der KI lässt sich nur über optische Verbindungen realisieren. Mit anderen Worten: Wir sehen hier nicht nur einen kurzfristigen Nachfrageimpuls, sondern den Beginn eines mehrjährigen strukturellen Wachstumszyklus.

Entsprechend folgen alle großen Marktteilnehmer diesem Trend mit umfangreichen Investitionsprogrammen. Im März 2026 ließ die Nachricht, dass Nvidia zwei unserer großen Kunden in diesem Bereich – Lumentum und Coherent – mit jeweils 2 Mrd. USD für Kapazitätsaufbau unterstützt, aufhorchen. Für uns ist es insofern besonders wichtig, weil wir in diesem Bereich hervorragend positioniert sind. Mit einem Marktanteil von über 95 Prozent ist es uns erneut gelungen, mit unserer G10-AsP wieder einmal das „Tool of Record“, bzw. das „de-facto-Industriestandard-Tool“ für diese Anwendung im Markt zu etablieren.

Dies bestätigt einmal mehr die Richtigkeit unserer Strategie, nicht nur auf ein Standbein zu setzen, sondern mehrere voneinander unabhängige Marktsegmente zu bedienen: Wir haben in den letzten Jahren kontinuierlich in die Optoelektronik investiert – auch als dieser Markt schwach war – und erzielen nun gute Ergebnisse in diesem Segment.

Q1 und Personalmaßnahmen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

damit komme ich zum ersten Quartal 2026. Wir sind mit einem Umsatz von 59 Mio. EUR in das Jahr gestartet. Wie erwartet, war das erste Quartal schwach, was insbesondere auf die anhaltende Schwächephase in der Leistungselektronik und die entsprechend wenigen Auslieferungen zu Jahresbeginn zurückzuführen ist.

Angesichts dieser zunächst verhaltenen Ausgangslage und in Erwartung eines insgesamt schwachen Geschäftsjahres haben wir zu Beginn des Quartals die Zahl der Mitarbeitenden im direkten Operationsbereich reduziert. Diese Entscheidung fiel zu einem Zeitpunkt, als die neue Auftragswelle im Bereich Optoelektronik noch nicht absehbar war.

Mit dem Eintreffen der zusätzlichen Aufträge gegen Ende des Quartals hat sich das Bild dann spürbar verändert. Vor diesem Hintergrund können wir unsere Jahresprognose anheben und erwarten nun einen Umsatz von 560 Mio. EUR in einer Bandbreite von ± 30 Mio. EUR.

Das zeigt zweierlei: Erstens, wie schnell sich einzelne Marktsegmente in unserem Geschäft verändern können. Zweitens zeigt es, dass AIXTRON operativ in der Lage ist, auf solche Entwicklungen flexibel und entschlossen zu reagieren.

Malaysia

Im ersten Quartal haben wir zudem die Eröffnung eines neuen Standorts in Malaysia angekündigt. Bis zum Sommer 2027 planen wir den Aufbau einer Fertigung in Penang und werden hierfür in den kommenden zwölf Monaten rund 40 Mio. EUR investieren.

Gleichzeitig werden wir unser Werk in Italien veräußern. Wir hatten es vor zwei Jahren in Erwartung eines Booms in der Leistungselektronik erworben, aber nie in Betrieb genommen.

Warum dieser Schwenk?

Die Grundidee hinter dem Standort in Italien war richtig: Für die nächste Wachstumswelle benötigen wir zusätzliche Kapazitäten. Daran hat sich nichts geändert. Was sich jedoch verändert hat, ist das Marktumfeld. Wir sehen einen zunehmenden Preisdruck durch Wettbewerber aus Asien, insbesondere in den unteren Marktsegmenten. Auf diese Entwicklung können wir mit einem zusätzlichen Standort in Asien deutlich besser reagieren als mit einem weiteren Standort in Europa.

Zugleich folgen wir damit der Footprint-Strategie vieler großer Unternehmen unserer Branche und erschließen uns den Zugang zu einem hochentwickelten Ökosystem der Halbleiter-Equipment-Industrie in Malaysia.

Wichtig ist mir an dieser Stelle aber auch: Aachen bleibt ein zentraler Standort von AIXTRON. Unsere technologische Kompetenz, unsere Entwicklungskraft und unsere industrielle Substanz in Deutschland bleiben erhalten. Der zusätzliche Standort in Malaysia ist kein Ersatz, sondern eine gezielte Ergänzung – auch im Sinne größerer geostrategischer Resilienz.

Wandelschuldverschreibung

Kurz nach Ende des Quartals haben wir zudem erstmals erfolgreich eine Wandelschuldverschreibung über 450 Mio. EUR mit einer fünfjährigen Laufzeit platziert. Die Emission erfolgte zu 100 % des Nennbetrags. Der anfängliche Wandlungspreis liegt mit einer Prämie von 30 % über dem Referenzkurs, was etwas mehr als 50 EUR entspricht. Bemerkenswert ist, dass wir die Wandelanleihe ohne Kupon platzieren konnten, das heißt, wir zahlen dafür keine Zinsen. Dies unterstreicht, dass wir die Transaktion zu sehr attraktiven Konditionen für AIXTRON umsetzen konnten.

Wir haben damit ein günstiges Marktfenster genutzt, um unsere finanzielle Flexibilität weiter zu stärken. Die starke Nachfrage nach der Transaktion ist zugleich ein klares Zeichen des Vertrauens des Kapitalmarkts in unsere strategische Ausrichtung und unsere langfristigen Wachstumsperspektiven.

Den Nettoerlös wollen wir für allgemeine Unternehmenszwecke einsetzen, insbesondere für Investitionen in das organische Wachstum, für zusätzliche strategische Optionen wie Akquisitionen und gegebenenfalls auch für Aktienrückkäufe. So verschaffen wir uns zusätzlichen Handlungsspielraum, um Chancen im Markt konsequent zu nutzen und die nächste Wachstumsphase aktiv zu gestalten.

Fazit

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wenn wir das Jahr 2025 und den bisherigen Verlauf von 2026 zusammen betrachten, dann wird eines sehr deutlich: Wir haben das vergangene Jahr intensiv und gut genutzt.

Wir haben zahlreiche operative Verbesserungen umgesetzt. In einem damals noch verhaltenen, heute aber boomenden Lasersegment haben wir uns technologisch und kommerziell die richtige Position erarbeitet. Zudem haben wir zahlreiche Entwicklungen und Innovationen vorangetrieben,

mit denen wir unsere Marktposition in einem dynamischen Umfeld weiter festigen und zugleich neue Marktsegmente erschließen werden.

2025 war ohne Zweifel ein schwieriges Jahr. Aber gerade in solchen Phasen zeigt sich die Stärke eines Unternehmens. Wir haben nicht nachgelassen. Wir haben nicht abgewartet. Wir haben konsequent an den Zukunftsthemen gearbeitet, die heute und morgen für Wachstum sorgen.

Deshalb können wir heute sagen: Der Umschwung kommt nicht zufällig. Er ist das Ergebnis harter Arbeit, technologischer Beharrlichkeit und strategischer Weitsicht.

Danke – Schlusswort

An dieser Stelle möchte ich mich ganz besonders beim gesamten Team von AIXTRON bedanken.

Das vergangene Jahr war anspruchsvoll. Die Marktphase war schwierig, die Sichtbarkeit begrenzt und zugleich mussten wir in einzelnen Bereichen sehr konsequent handeln. Umso bemerkenswerter ist es, mit welchem Einsatz, welcher Professionalität und welcher Entschlossenheit unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter diese Phase gemeistert haben.

Gerade in einem Abschwung zeigt sich, was in einer Organisation steckt. Und bei AIXTRON hat sich gezeigt: Unser Team packt an. Es bleibt fokussiert. Es lässt nicht nach. Und es arbeitet mit großem Engagement daran, die nächsten Wachstumsfelder vorzubereiten.

Mein herzlicher Dank gilt deshalb allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit. Ebenso danke ich unserem Aufsichtsrat für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Nicht zuletzt danke ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich nun, das Wort an meinen Vorstandskollegen Dr. Christian Danninger, Finanzvorstand der AIXTRON SE, zu übergeben.