

Sehr geehrte Aktionärinnen,  
sehr geehrte Aktionäre,  
liebe Gäste,

auch im Namen meines Kollegen, Dr. Matthias Wiemer, begrüße ich Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Pfeiffer Vacuum Technology AG.

Wie jedes Jahr, berichten wir im Mai über die Ergebnisse des zurückliegenden Geschäftsjahres, nun also über 2015.



## Highlights des Geschäftsjahres 2015

- Umsatz von 451,5 Mio. Euro **(+11 %)**
- EBIT-Marge bei 13,5 Prozent **(+2,5 Pp)**
- Ergebnis je Aktie 4,25 Euro **(+29 %)**
- Auftragseingang von 456,9 Mio. Euro **(+13 %)**
- Dividendenvorschlag von 3,20 Euro/Aktie **(+21 %)**

Wie Sie auf der ersten Folie sehen können, war das Jahr insgesamt erfolgreich. Der Umsatz stieg um 11 Prozent auf 451,5 Mio. Euro. Das Ebit lag bei 60,8 Mio. Euro bzw. 13,5 Prozent vom Umsatz. Das ist eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr von rund 16 Mio. Euro oder 2,5 Prozentpunkten.

Die erfreuliche Margenentwicklung setzt sich schließlich durch die gesamte G & V fort und mündet in ein Nettoergebnis je Aktie von 4,25 Euro. Das sind 29 Prozent mehr als im Vorjahr.

Hieraus möchten wir gerne eine Dividende in Höhe von 3,20 Euro je Aktie an Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zahlen.

Der Auftragseingang des Jahres 2015 hat sich noch etwas besser entwickelt als der Umsatz. Er lag mit 456,9 Mio. Euro um 13 Prozent über dem Vorjahr.

Wir hatten also in 2015 das passende wirtschaftliche Umfeld, um unseren 125. Geburtstag gebührend zu feiern. Das haben wir getan mit verstärkten Messeauftritten, einem Kundentag, einem Tag der offenen Tür, einer Charity-Aktion zugunsten des Kinderherzzentrums, natürlich einer großen Party [für unsere Mitarbeiter, deren Familien und Freunde] sowie verschiedenen kleineren Aktionen.

Pfeiffer Vacuum, das sind 125 oder nun bereits 126 Jahre Fortschritt und Innovation.

Keine Angst, ich werde jetzt nicht über die gesamte Firmengeschichte referieren. Einige Meilensteine möchte ich dennoch nennen.

Etwa 1900 begann das Unternehmen sich mit Vakuum zu beschäftigen. Das ursprüngliche Geschäft galt Zündern von Gaslampen.

1958 wurde die Turbomolekularpumpe in unserem Haus erfunden. Ein Produkt, mit dem wir noch heute weltweit führend sind.

1966 wurde bei unserer Tochtergesellschaft in Frankreich der Helium-Lecksucher entwickelt. Dieses Ereignis jährt sich in diesem Jahr zum 50. Mal.

Doch es gab nicht nur technologische Meilensteine. Erwähnt werden sollte auch ganz besonders der Börsengang des Unternehmens 1996, also vor genau 20 Jahren.

Warum halte ich das für besonders erwähnenswert?

Ganz einfach. In all den Jahren war die Pfeiffer Vacuum Technology AG sehr erfolgreich. Beim Börsengang 1996 wurde dem Unternehmen ein Wert von etwa 56 Mio. Euro beigemessen. Der Börsenwert lag gestern bei 830 Mio. Euro.

Der Wert Ihres Unternehmens hat sich in 20 Jahren verfünzfach. Gut, im Vergleich zu Google, Apple und Co ist das nicht besonders spektakulär. Für einen deutschen Maschinenbauer ist das allerdings sehr ordentlich.

Pfeiffer Vacuum hat seit dem Börsengang in jedem einzelnen Jahr Gewinn gemacht und in dieser Zeit fast 300 Mio. Euro an Dividenden an seine Aktionäre ausgeschüttet.

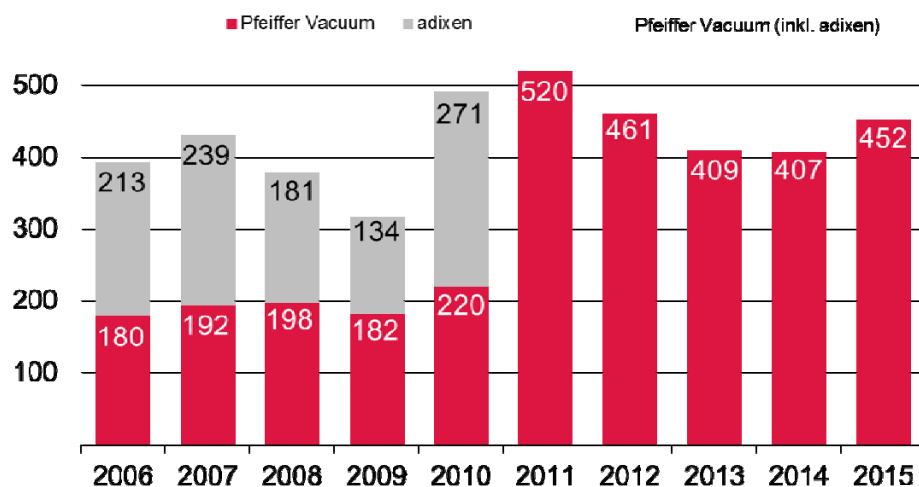
Welches Unternehmen kann das von sich sagen?

Ich möchte nun von diesem Ausflug in die Geschichte zur jüngeren Vergangenheit und einem weiteren Meilenstein kommen.



## Historische Umsatzentwicklung

(in Mio. €)



Ende 2010 haben wir die adixen genannte Vakuumparte des Alcatel Lucent Konzerns übernommen, also vor fast genau fünf Jahren.

Wie Sie der Grafik entnehmen können, war das erste gemeinsame Jahr 2011 das umsatzstärkste Jahr unserer Unternehmensgeschichte. Die darauf folgenden Jahre waren durch den Zusammenbruch der Solarindustrie sowie einer geringeren Investitionstätigkeit unserer Halbleiterkunden geprägt.

Ersteres kam für uns unerwartet und bescherte uns einen Umsatzrückgang von mehr als 50 Mio. Euro. Die zweite Entwicklung, den Nachfragerückgang in der Halbleiterindustrie, hatten wir erwartet. Wir kannten die typischen Zyklen.

Dennoch hatten wir uns 2010 ganz bewusst für den Kauf von adixen und das damit verbundene stärkere Engagement im Halbleitermarkt entschieden.

Wer von Ihnen besitzt kein Smartphone, wer besitzt keinen Computer, kein Tablet?

Ich habe heute Morgen zuhause Inventur gemacht. Bei meiner vierköpfigen Familie kam ich auf vier Smartphones, vier Notebooks, einen Desktop-PC, ein Tablet, zwei Digitalkameras, einen Activity Tracker. Und das sind nur die aktuellen Geräte, die Veralteten habe ich nicht mitgezählt.

Auf der Fahrt ins Büro warnte mich mein Auto vor dem bremsenden Vordermann und es hielt mich in der Spur, wenn ich unaufmerksam war. Es scheint nur eine Frage der Zeit zu sein, bis ich auf dem Weg zur Arbeit die Zeitung lesen kann.

In der Firma angekommen, sah ich beim Betreten der Halle vernetzte Maschinen und ein Display, das den aktuellen Produktionsstand anzeigt.

Ohne Halbleiter gäbe es all dies und Vieles mehr nicht. Von der Digitalisierung reden nicht nur alle, sie ist Alltag und betrifft uns alle. Es wäre ein Fehler, sich dieser Entwicklung zu verschließen.

## **Das Jahr 2015**

adixen ist nun voll integriert, was sich nicht zuletzt am Namen zeigt. Alle unsere Tochtergesellschaften, auch die Französische und die Koreanische, heißen jetzt Pfeiffer Vacuum.

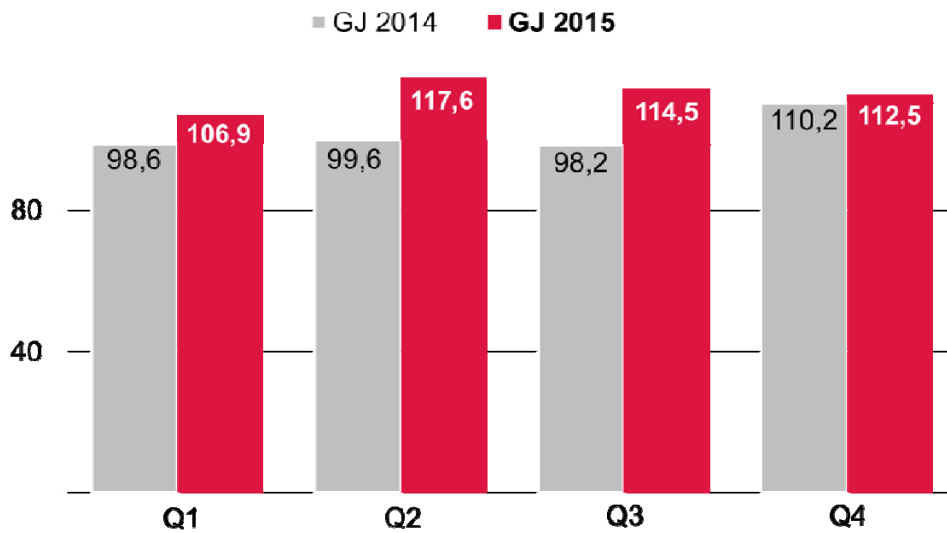
Die Umsatzentwicklung dieses Jahres zeigt wieder in die richtige Richtung: Mit einem Zuwachs von 11 Prozent generierten wir 452 Mio. Euro.

Lassen Sie mich nun zu den Ergebnissen des Jahres 2015 im Detail kommen:



## Umsatzentwicklung nach Quartalen

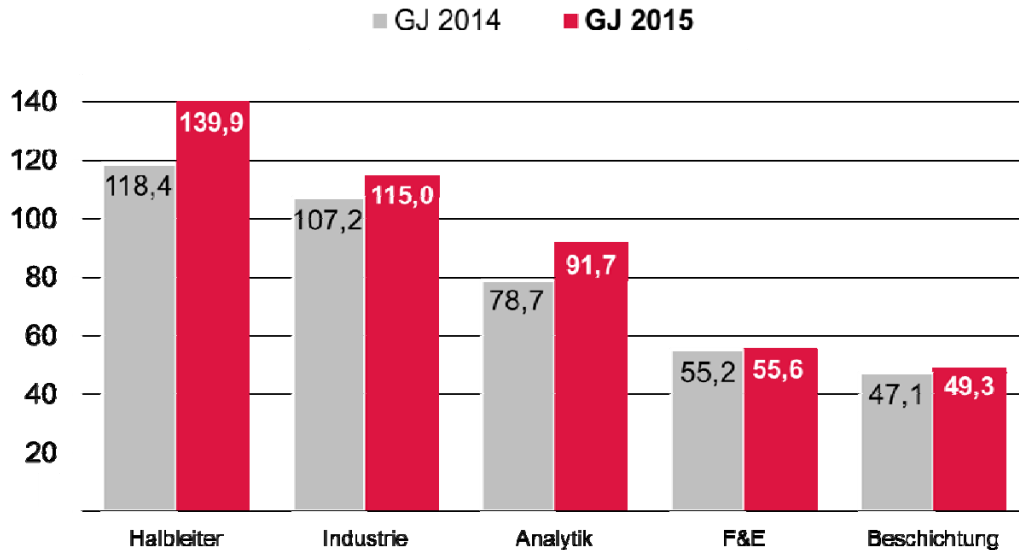
(in Mio. €)



Die positive Entwicklung verlief konstant über alle Quartale des Jahres. Besonders erfreulich ist, dass alle Abnehmermärkte zum Wachstum beigetragen haben.

## Marktsegmente (1): Gesamtjahresumsätze

(in Mio. €)



Der Umsatz im Halbleitermarkt stieg von 118,4 um 18,1 Prozent auf 139,9 Mio. Euro.

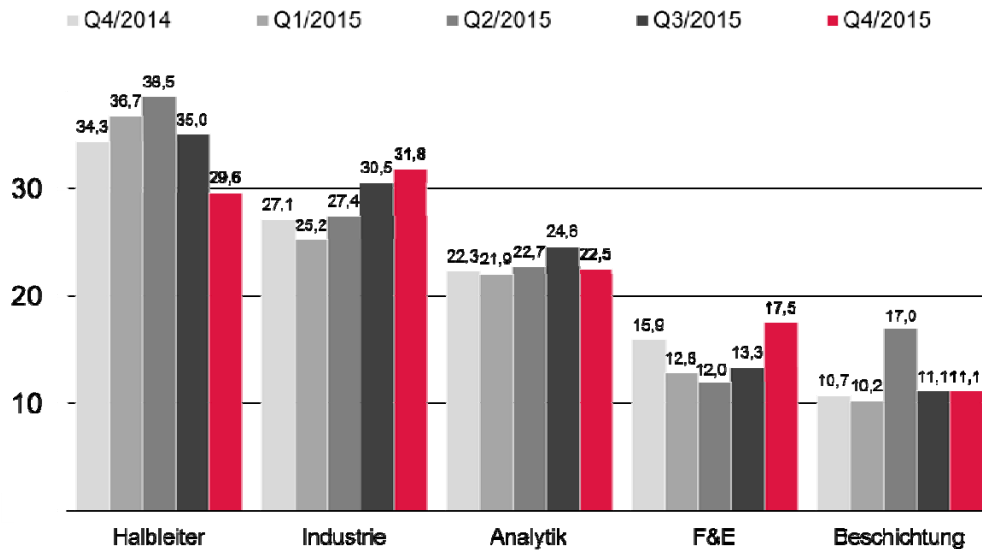
Der heterogene Industrie-Markt wuchs um 7,3 Prozent von 107,2 auf 115,0 Mio. Euro.

Den Umsatz mit unseren Kunden aus der Analytik konnten wir von 78,7 Mio. Euro um 16,6 Prozent auf 91,7 Mio. Euro steigern.

Die Umsätze im F&E-Markt stiegen nur leicht von 55,2 auf 55,6 Mio. Euro. Das Geschäft mit Beschichtungskunden von 47,1 auf 49,3 Mio. Euro.

## Marktsegmente (2): Quartalsumsätze

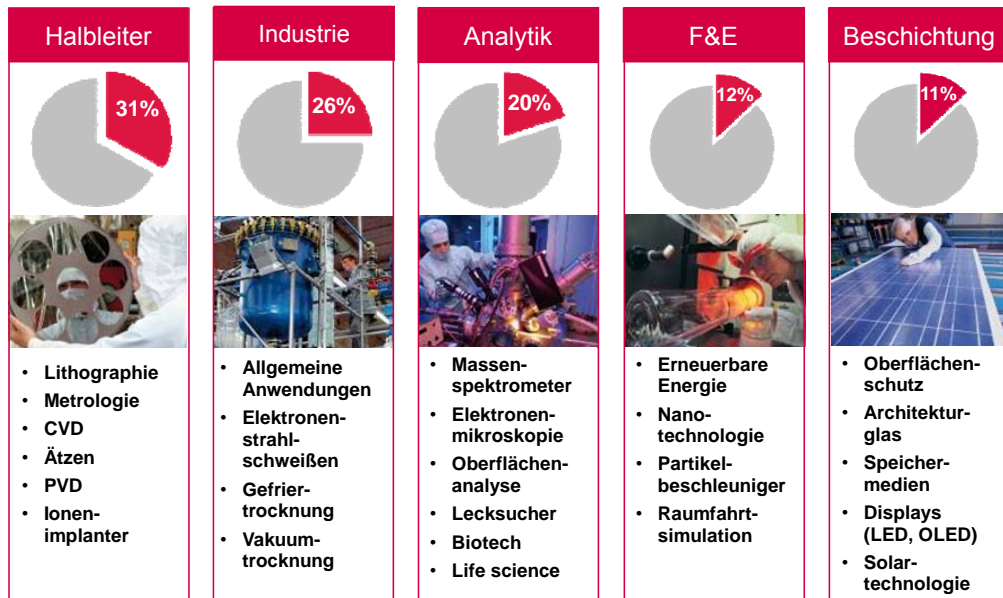
(in Mio. €)



Betrachtet man die Umsatzentwicklung der einzelnen Märkte im Zeitverlauf über mehrere Quartale, erkennt man einen steigenden Trend in der Industrie und in der Forschung, während Analytik und Beschichtung relativ schnell stabil waren. Der Halbleitermarkt dagegen zeigt eine Abschwächung der Nachfrage zum Jahresende. Glücklicherweise konnte die positive Entwicklung anderer Märkte diese Schwäche ausgleichen.

## Marktsegmente (3): Umsatzbeiträge

(GJ 2015: 451,5 Mio. €)



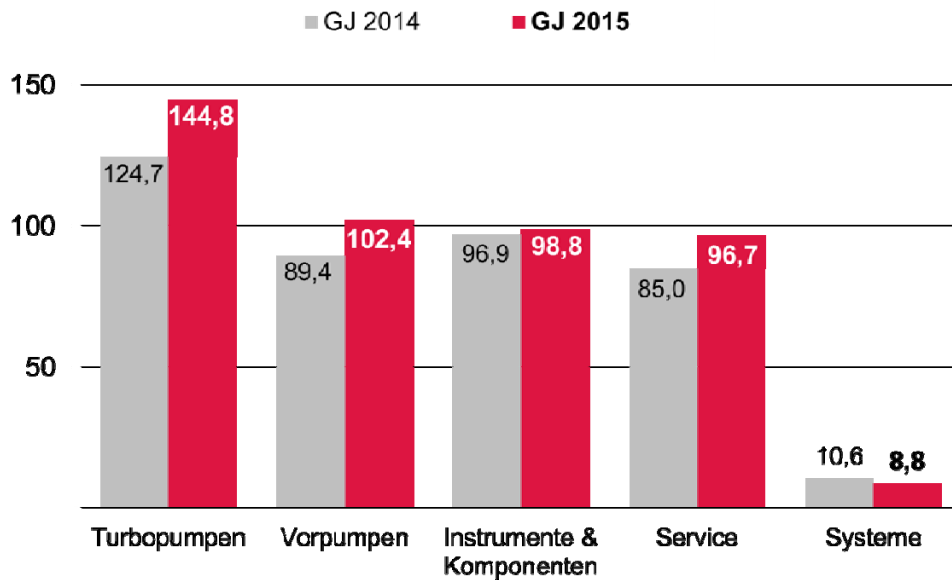
Der Umsatz 2015 verteilte sich wie folgt:

Halbleiter:	31 Prozent,
Industrie:	26 Prozent,
Analytik:	20 Prozent,
F & E:	12 Prozent und
Beschichtung:	11 Prozent.



## Produkte (1): Gesamtjahresumsätze

(in Mio. €)



### Welche Produkte haben nun zu dieser Entwicklung beigetragen?

Das größte absolute und prozentuale Wachstum verzeichneten unsere Turbopumpen. Der Umsatz mit dieser Produktgruppe stieg um 16,1 Prozent von 124,7 auf 144,8 Mio. Euro.

Grund für diese erfreuliche Entwicklung ist die starke Nachfrage unserer Analytikkunden sowie der Halbleiter-Maschinenbauer.

Auch die Vorpumpen entwickelten sich positiv mit einem Wachstum um 14,5 Prozent von 89,4 Mio. auf 102,4 Mio. Euro.

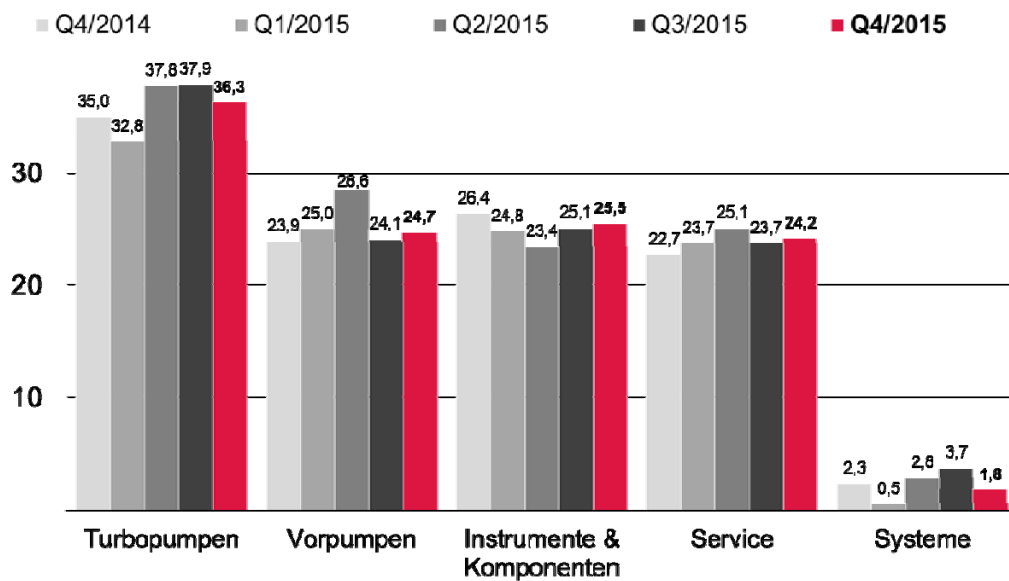
Einen leichten Anstieg verzeichneten die Instrumente und Komponenten von 96,9 auf 98,8 Mio. Euro.

Der Service stieg von 85,0 auf 96,7 Mio. Euro. Lediglich der Umsatz der kleinsten Produktgruppe Systeme war leicht rückläufig von 10,6 auf 8,8 Mio. Euro.



## Produkte (2): Quartalsumsätze

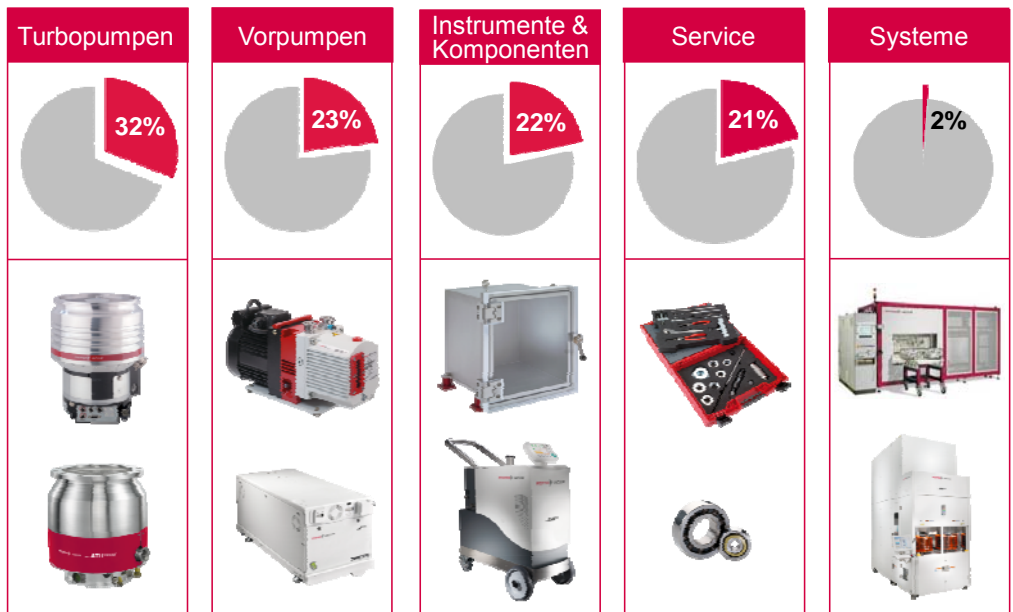
(in Mio. €)



Der Zeitverlauf über mehrere Quartale zeigt eine weitgehend stabile Entwicklung bei fast allen Produkten. Bei den Vorpumpen erkennt man den Zusammenhang mit dem Halbleitermarkt.

## Produkte (3): Umsatzbeiträge

(GJ 2015: 451,5 Mio. €)



Anteilig entfallen:

32 Prozent des Umsatzes auf Turbopumpen,

23 Prozent auf Vorpumpen,

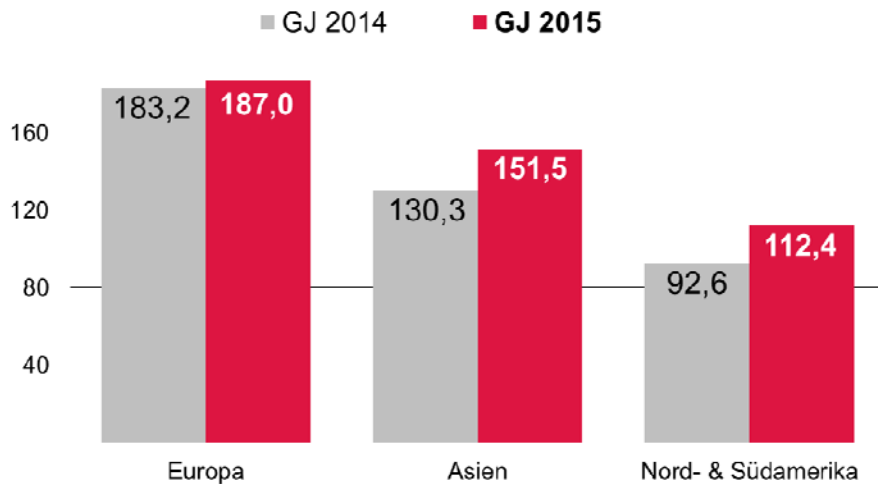
22 Prozent auf Instrumente und Komponenten,

21 Prozent auf Service und

2 Prozent auf Systeme.

## Regionen (1): Gesamtjahresumsätze

(in Mio. €)



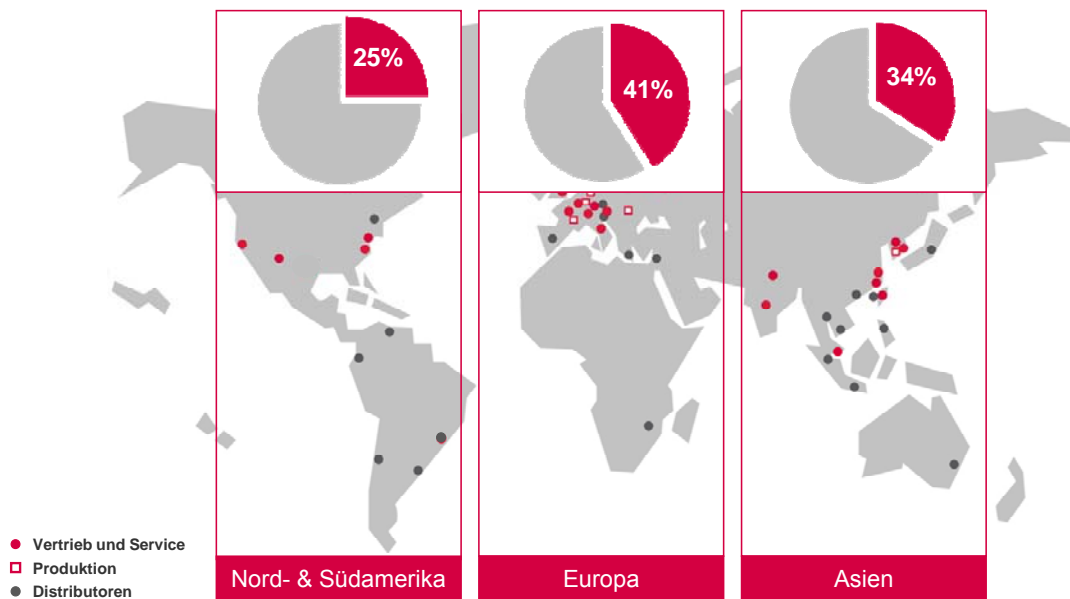
Regional entwickelte sich unser Geschäft in Asien und Amerika besser als in Europa. Der Umsatz stieg in Asien von 130,3 Mio. Euro um 16,3 Prozent auf 151,5 Mio. Euro, in Amerika von 92,6 Mio. Euro um 21,3 Prozent auf 112,4 Mio. Euro.

Neben dem für uns günstigen Dollar-Wechselkurs war die Entwicklung in diesen Regionen beeinflusst durch die starke Nachfrage von OEM-Kunden aus dem Analytik-Bereich, sowie OEM-Kunden aus dem Halbleiterbereich und Endkunden aus diesem Bereich.

Das Geschäft in Europa wuchs dagegen nur um 2,1 Prozent. Wir können uns jedoch darüber freuen, dass sich alle Regionen positiv entwickelt haben.

## Regionen (2): Umsatzbeiträge

(GJ 2015: 451,5 Mio. €)



Der Umsatz verteilt sich wie folgt auf die Regionen:

41 Prozent Europa,

34 Prozent Asien und

25 Prozent Amerika.

## Ergebniskennzahlen

(in Mio. €)

	GJ 2015		GJ 2014		Δ
		Marge		Marge	
Umsatz	<b>451,5</b>		406,6		+11,0%
Bruttoergebnis	<b>175,5</b>	38,9%	143,4	35,3%	+22,4%
Betriebsergebnis (EBIT)	<b>60,8</b>	13,5%	44,7	11,0%	+35,8%
Vorsteuerergebnis (EBT)	<b>60,5</b>	13,4%	44,3	10,9%	+36,5%
Nettoergebnis	<b>41,9</b>	9,3%	32,4	8,0%	+29,3%
Ergebnis je Aktie (in €)	<b>4,25</b>		3,29		+29,2%

### Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung werfen:

Der Umsatz ist, wie bereits erwähnt, um 11 Prozent gestiegen. Es war jedoch nicht nur unser Ziel zu wachsen. Wir wollten auch unsere Profitabilität steigern. Auch das ist uns 2015 gelungen. Vom Bruttoergebnis über das Betriebsergebnis bis hin zum Nettoergebnis bzw. zum Ergebnis je Aktie konnten alle Ergebniskennziffern deutlich gesteigert werden. Das Betriebsergebnis ist um 35,8 Prozent auf 60,8 Mio. Euro gestiegen. In Relation zum Umsatz von 11,0 Prozent auf 13,5 Prozent. Das Nettoergebnis stieg von 32,4 Mio. Euro auf 41,9 Mio. Euro.

Analog dazu stieg auch das Ergebnis je Aktie um knapp 30 Prozent auf 4,25 Euro.

## Auftragsentwicklung nach Quartalen

(in Mio. €)

	<b>GJ 2014</b>	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	<b>GJ 2015</b>	Q1 2016
Auftragseingang	<b>404,9</b>	120,3	124,7	104,8	107,1	<b>456,9</b>	117,4
Book-to-bill Ratio	<b>1,00</b>	1,13	1,06	0,92	0,95	<b>1,01</b>	1,07
Auftragsbestand am Periodenende	<b>59,3</b>	72,7	79,8	70,1	64,7	<b>64,7</b>	72,5

Der Auftragseingang des Jahres 2015 war mit 456,9 Mio. Euro noch etwas höher als der Umsatz. Hierdurch war der Auftragsbestand zum Ende des Jahres 2015 um 9,1 Prozent höher als zu Beginn des Jahres. Der Auftragseingang im 3. und 4. Quartal war schwächer als in den ersten beiden Quartalen.

Wir sind zunächst davon ausgegangen, dass dieser Trend sich in den ersten Quartalen 2016 fortsetzen würde. Im ersten Quartal 2016 wurden wir dann aber erfreulicherweise eines Besseren belehrt. Mit 117,4 Mio. Euro stieg der Auftragseingang wieder spürbar.

## Ausgewählte Bilanzkennzahlen

(in Mio. €)

	31.12.2015	31.12.2014
Bilanzsumme	<b>453,5</b>	429,1
Immaterielle Vermögenswerte	<b>73,4</b>	77,9
Eigenkapitalquote	<b>67,3%</b>	65,2%
Net working capital	<b>115,1</b>	98,4
Finanzverbindlichkeiten	<b>20,7</b>	31,2
Liquide Mittel	<b>115,4</b>	101,5

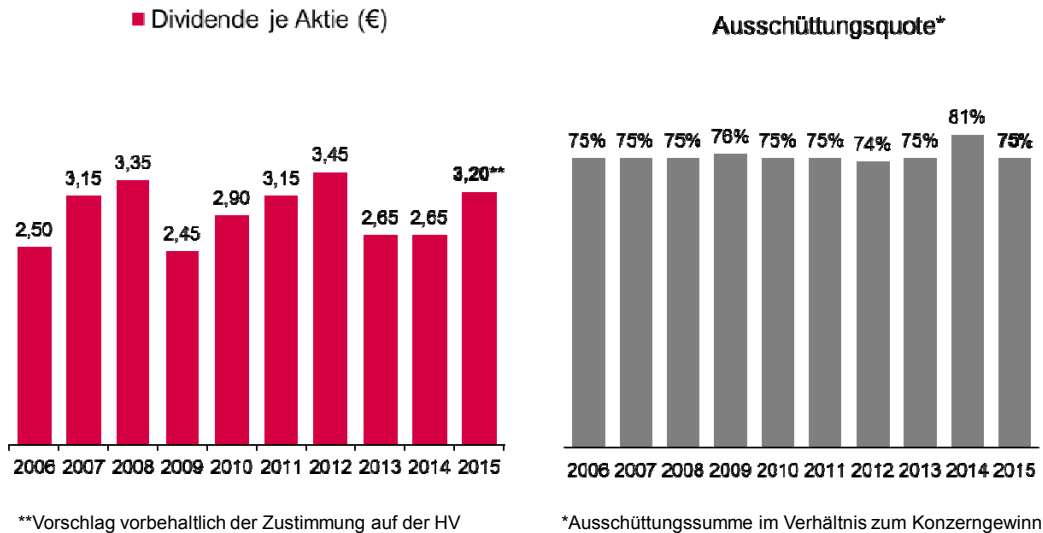
Die Bilanz unseres Unternehmens ist traditionell sehr solide. Das hat sich auch 2015 nicht geändert.

Die Eigenkapitalquote liegt bei 67,3 Prozent. Den Finanzverbindlichkeiten von 20,7 Mio. Euro stehen liquide Mittel in Höhe von 115,4 Mio. Euro gegenüber. Wir haben ein Netto-Guthaben von 94,7 Mio. Euro zur Verfügung.

Das Working Capital ist aufgrund der höheren Nachfrage nach unseren Produkten und teilweise langen Lieferzeiten für Rohstoffe und Bauteile von 98,4 auf 115,1 Mio. Euro gestiegen.



## Dividende und Ausschüttung



Pfeiffer Vacuum hat im Geschäftsjahr 2015 ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Die Bilanz des Unternehmens ist sehr stabil. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen deshalb vor, rund 75 Prozent des Nettogewinns als Dividende an die Aktionäre auszuschütten. Sofern Sie diesem Vorschlag zustimmen, bedeutet dies eine Dividendenzahlung von 3,20 Euro pro Aktie.

Wir können mit dem Verlauf des Jahres 2015 zufrieden sein, und unsere Aktionäre können sich über den Kursverlauf und die hohe Ausschüttungsquote freuen.

Lassen Sie uns nun einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr und die nächsten Jahre werfen:

## Pfeiffer Vacuum will Wachstum fortsetzen

- Signifikante Wachstumschancen in beiden Geschäftsbereichen
- GAP als Grundlage für weiteres profitables Wachstum
- Fortgeschrittene Investitionsplanung zur Kapazitätsausweitung
- Aktive Nutzung der Bilanzstärke, wenn sich Chancen für Zukäufe bieten

Wir wollen weiter wachsen. In beiden Geschäftsbereichen sehen wir Potenzial für Wachstum.

## Signifikante Wachstumschancen in beiden Geschäftsbereichen

Geschäftsbereich	Wachstumstrends	Erwartetes Ø-Wachstum über den Zyklus*
Halbleiter und Beschichtung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitalisierung (Big Data)</li> <li>• Energie</li> <li>• Elektromobilität</li> <li>• etc.</li> </ul>	5–7 % pro Jahr
Analytik und Industrie (inkl. F&E)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheit</li> <li>• Bevölkerungswachstum</li> <li>• Lebensqualität</li> <li>• etc.</li> </ul>	3–5 % pro Jahr.

\*eigene Schätzungen



Wachsende Sensibilität für Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsthemen lassen die Nachfrage nach Analysegeräten steigen.

Unser Umsatz in diesem Markt sollte durchschnittlich 3–5 Prozent pro Jahr wachsen.

Die fortschreitende Digitalisierung führt zu exponentiell wachsenden Datenmengen, die verarbeitet und gespeichert werden. Die Nachfrage nach Halbleitern steigt, ungeachtet der Zyklen, rasant. Wir gehen davon aus, dass wir durchschnittlich (über die Zyklen) in diesem Markt etwa 5–7 Prozent pro Jahr wachsen können.

Mit dem Projekt GAP wollen wir für Pfeiffer Vacuum die Grundlagen für profitables Wachstum schaffen.

Wir haben konkrete Planungen für notwendige Investitionen zur Kapazitätsausweitung.

Und wenn sich Chancen für Zukäufe bieten, haben wir auf Basis unserer Bilanzstärke alle Möglichkeiten, diese zu nutzen.

## GAP als Grundlage für weiteres profitables Wachstum

- Umfassendes Programm zur Optimierung von Prozessen und der Etablierung effizienterer Strukturen
- Schwerpunkte:
  - Verstärkter Fokus auf Key-Account-Management
  - Optimierung der Supply-Chain (make or buy, sourcing)
  - Ausrichtung der Produktion auf Kompetenz-Center-Konzept
- Erste Umsetzungsschritte in 2015
- Realisierung der wesentlichen Maßnahmen bis Ende 2017

### Was verbirgt sich hinter GAP?

GAP ist ein umfassendes Programm zur Optimierung von Strukturen und Prozessen.

Ich möchte nur einige Schwerpunkte nennen:

- Wir verstärken den Fokus auf Key-Accounts
- Wir analysieren und optimieren die gesamte Beschaffungskette
- Wir werden in der Produktion Kompetenzen bündeln, d. h. Kompetenzcenter für einzelne Produkte an bestimmten Standorten bilden.

Die ersten Maßnahmen im Zusammenhang mit GAP wurden bereits 2015 umgesetzt. Alle wesentlichen Maßnahmen sollen bis Ende 2017 abgeschlossen sein.

## Fortgeschrittene Investitionsplanung zur Kapazitätsausweitung

- Ausrichtung der Produktion auf Kompetenz-Center-Konzept
- Aus- bzw. Aufbau neuer Standorte
- Zusätzliche Investitionen in 2016 in Höhe von 6–8 Mio. Euro zur Erweiterung des Maschinenparks im Rahmen eines umfassenden Investitionsprogramms (geplante Gesamtinvestitionen somit 18–20 Mio. Euro)

Im Zuge der Fokussierung der Produktionsstandorte werden Standorte aus- bzw. aufgebaut. In 2016 wird dies zu zusätzlichen Investitionen von 6–8 Mio. Euro für Kapazitätserweiterung durch Bearbeitungsmaschinen führen.

Sollten sich ergänzend zum organischen Wachstum Chancen für Zukäufe bieten, beispielsweise im Zuge der aktuell stattfindenden Konsolidierung in unserer Industrie, werden wir aktiv daran teilnehmen. Ggf. auch von Interesse könnten kleinere Akquisitionen in angrenzenden Märkten sein.

**Wir denken weiter, schauen aber auch auf das, was unmittelbar bevorsteht:**

## Ausblick für das Geschäftsjahr 2016

- Auftragseingang bis dato etwa auf Vorjahresniveau
- Umsatzerwartung von rund 470 Mio. Euro
- Deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses und der einhergehenden Betriebsergebnismarge gegenüber GJ 2015 erwartet

### **Das Jahr 2016:**

Der Auftragseingang dieses Jahres liegt bis heute etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Da einige größere Projekte für die zweite Jahreshälfte terminiert sind, erwarten wir für das Gesamtjahr einen Umsatz von rund 470 Mio. Euro. Damit einhergehen soll auch eine Verbesserung des Betriebsergebnisses. Es handelt sich hierbei um eine vorsichtige Einschätzung, die durch positive Projektentscheidungen unserer Kunden noch beeinflusst werden kann.

Wir hoffen, dass wir Ihnen damit einen guten Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2015, einen Ausblick auf das, was uns 2016 erwartet, und einen Eindruck über unsere mittelfristige Planungen gegeben haben.

Am Ende meiner Rede möchte ich mich noch bei allen Helferinnen und Helfern bedanken, die für einen reibungslosen Verlauf dieser Veranstaltung sorgen. Bei Herrn Glaum, der heute zum letzten Mal hier auf der Bühne sitzt, bedanke ich mich für viele Jahre guter und vertrauensvoller Zusammenarbeit.

Und ganz zum Schluss danke ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das geduldige Zuhören. Bleiben Sie uns gewogen und besuchen Sie uns auch im nächsten Jahr wieder.