

RIC[®]

FACTBOOK 2026

A.

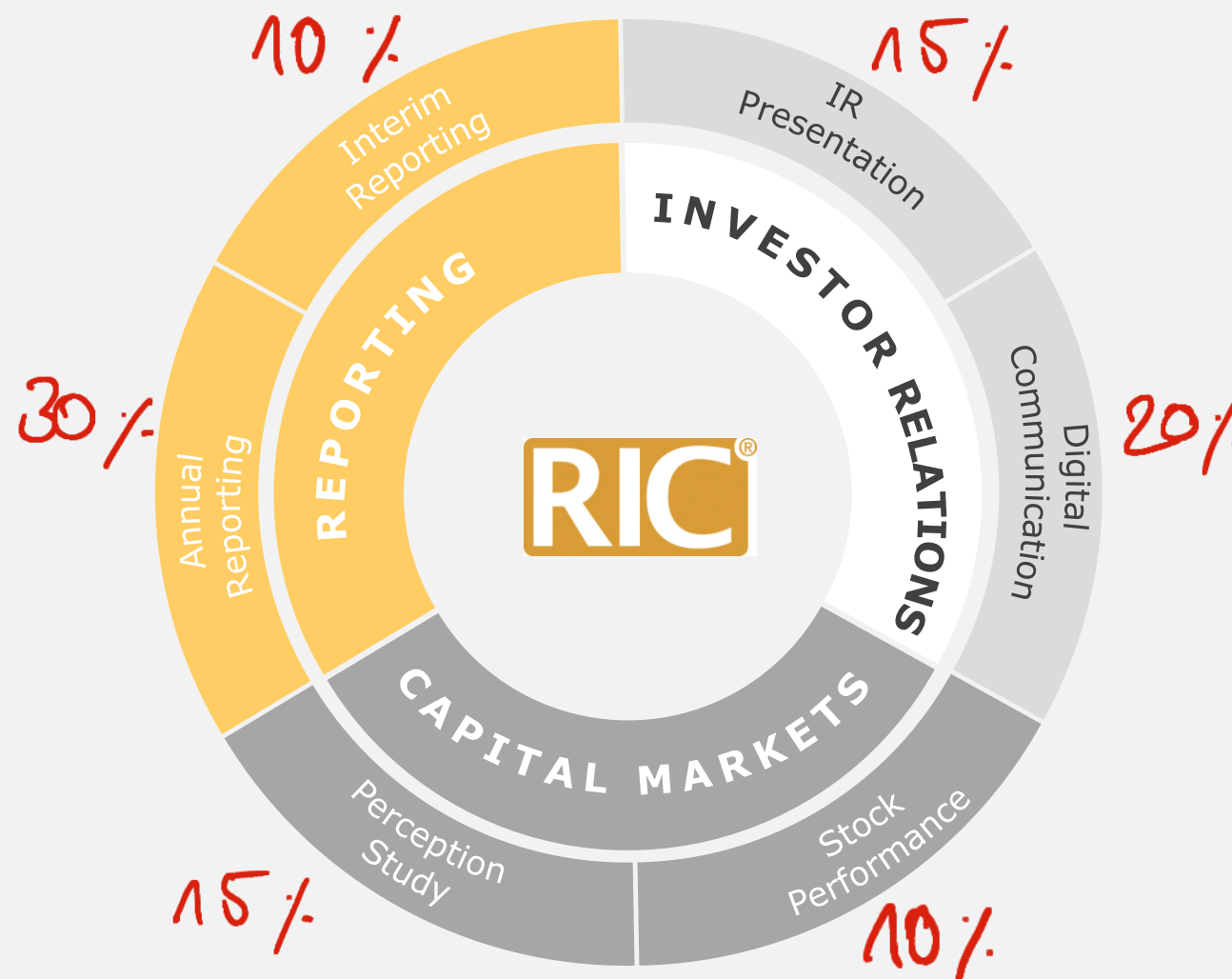
Das RIC-Modell

RIC-Modell und Leitgedanken

Unsere Analyse stützt sich auf das von uns entwickelte RIC-Modell

Die Betrachtung der Dimensionen **Reporting**, **Investor Relations** und **Capital Markets** erlaubt es, die Kapitalmarktkommunikation eines Unternehmens ganzheitlich zu beurteilen.

Das RIC-Modell deckt sowohl die **Sender-** als auch die **Empfängerperspektive** der Kapitalmarktkommunikation ab.



Die Dimension **Reporting** betrachtet die jährliche und unterjährige Berichterstattung.

Die Dimension **Investor Relations** betrachtet wesentliche IR-Präsentationen sowie die Digitale Kommunikation.

Die Dimension **Capital Markets** betrachtet die Aktienperformance sowie die Wahrnehmung durch Analysten.

B.

Best Practices

INVESTORS' DARLING | Best Practice

Allgemeiner Lesehinweis

Kapitel des Kriterienkatalogs

Kapitelabschnitt und dazugehöriges Unterkapitel

INVESTORS' DARLING | Best Practice | Geschäftsbericht
1.1.1.1 Geschäftsmodell



Navigationshilfen

Wettbewerbsumfeld (2/2)

Wettbewerbsposition

Wettbewerber im Markt für CVD/MOCVD-Anlagen sind Veeco Instruments, Inc. (USA) („Vee-co“), Taiyo Nippon Sanso (Japan) („TNS“), Tokyo Electron Ltd. (Japan) („TEL“), Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc. (China) („AMEC“), Tang Optoelectronics Equipment Corporation Limited (China) („TOPEC“) sowie LPE (Italien) und Nuflare Technology Inc. (Japan) („Nuflare“). Auch andere Unternehmen versuchen weiterhin, eigene MOCVD-Anlagen bei ihren Kunden zu qualifizieren. So haben beispielsweise Technology Engine of Science Co. Ltd. (Südkorea) („TES“), Zhejiang Jingsheng Mechanical (China) („JSG“) und HERMES Epitex (Taiwan) („HERMES“) an der Entwicklung eigener MOCVD-Anlagenlösungen gearbeitet und versuchen, diese im Markt zu etablieren.

Auf der Basis der veröffentlichten Geschäftszahlen der Wettbewerber sowie eigener Schätzungen sieht AIXTRON seine weltweite Marktführerschaft für MOCVD-Anlagen im Jahr 2020 bestätigt.

AIXTRON belegt damit im fünften Jahr in Folge den Spitzenplatz: Der Marktanteil von AIXTRON betrug demnach 58%, gefolgt von Veeco (USA) mit 26% und AMEC (China) mit 16%. Gleichzeitig ging der weltweite Markt für MOCVD-Anlagen 2020 im Vergleich zum Vorjahr bei insgesamt USD 438 Mio leicht zurück (2019: USD 488 Mio.)

Relative Stärken

- Eine Abgrenzung zu den eigenen Wettbewerbern dient als kurze Einordnung der allgemeinen Marktposition des Unternehmens.
- Die Aixtron SE legt die wesentlichen Wettbewerber der CVD/MOCVD-Anlagen offen und nennt daraus resultierende Marktanteile.
- Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung der wichtigsten finanziellen Größen der bedeutendsten Wettbewerber möglich.

Quelle: Aixtron SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2021, S. 79f.

AIXTRON



Illustration eines Beispiels inklusive Akzentuierung spezifischer Analyse Kriterien über blaue Highlight-Boxen

Beschreibung des generellen Bewertungsansatzes und Erklärung der Analyse Kriterien anhand eines Beispiels

Verbesserungshinweise für das vorliegende Beispiel

Quellenangabe des gezeigten Ausschnittes

INVESTORS' DARLING 2026 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.2 Interim Reporting

2. Investor Relations

2.1 IR Presentations

2.2 Digital Communication

3. Capital Markets

3.1 Perception Study

3.2 Performance

INVESTORS' DARLING 2026 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.2 Financials

1.1.3 Non-Financials

1.1.4 Prospectives

INVESTORS' DARLING 2026 | Kriterienkatalog

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.1.1 Geschäftsmodell

1.1.1.2 Wertmanagement

1.1.1.3 Kapitalmarkt

...

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Unternehmerische Erfolgsfaktoren & Segmentstruktur

Grundlagen des Konzerns

Strategie und Ziele²

Als einer der größten Akteure der europäischen Energiebranche treibt E.ON die Energiewende maßgeblich voran. Mit unserer Unternehmensstrategie, die seit 2021 auf den drei Säulen Wachstum, Nachhaltigkeit und Digitalisierung basiert, verfolgt E.ON den Anspruch, als Playmaker der Energiewende die Transformation der Energiesysteme wirtschaftlich tragfähig zu gestalten. Dabei sollen Wachstum, Klimaschutz und gesellschaftliche Verantwortung Hand in Hand gehen. Im Mittelpunkt unserer Strategie steht das Ziel, werthaltiges Wachstum zu generieren, die Versorgung mit Energie langfristig zu gewährleisten und diese durch die angestrebte Transformation für die Nutzer und die Gesellschaft bezahlbar zu halten. Investitionen in die Digitalisierung und Modernisierung der Netzinfrastruktur tragen dazu bei, dieses Ziel zu erreichen. Der Leitgedanke „nachhaltiges Wachstum“ prägt die strategische Ausrichtung und ist Kern der langfristigen Unternehmensziele. Er zielt darauf ab, unser Geschäftsmodell in den drei zentralen Geschäftsfeldern – Energy Networks, Energy Infrastructure Solutions und Energy Retail – widerstandsfähig und zukunftssicher zu gestalten und unsere strategischen Ziele zu erreichen.

Mehr Informationen zu den Geschäftsfeldern:

Segmentinformationen

[Energy Networks →](#)

[Energy Infrastructure Solutions →](#)

[Energy Retail →](#)

Energy Networks

Geschäftsmodell⁶

Im Geschäftsfeld Energy Networks werden die Verteilnetze für Strom und Gas und die damit verbundenen Aktivitäten zusammengefasst. Die Verteilnetze bilden das Rückgrat der Energiewende. E.ON betreibt Energienetze in den regionalen Märkten Deutschland, Schweden, Zentral-Osteuropa mit den Ländern Tschechien, Polen und der At-equity-Beteiligung in der Slowakei und Süd-Osteuropa mit den Ländern Ungarn, Kroatien, Rumänien und der At-equity-Beteiligung Enerjisa Enerji in der Türkei. Zu den Hauptaufgaben innerhalb dieses Geschäftsfelds gehören der verlässliche Betrieb der Strom- und Gasnetze, die Durchführung aller erforderlicher Instandhaltungs- und Wartungsmaßnahmen sowie der Ausbau der Strom- und Gasnetze, oft im Zusammenhang mit der Realisierung von Kundenanschlüssen und der Anbindung von Anlagen zur Erzeugung und Speicherung erneuerbarer Energie.

Erkenntnisse

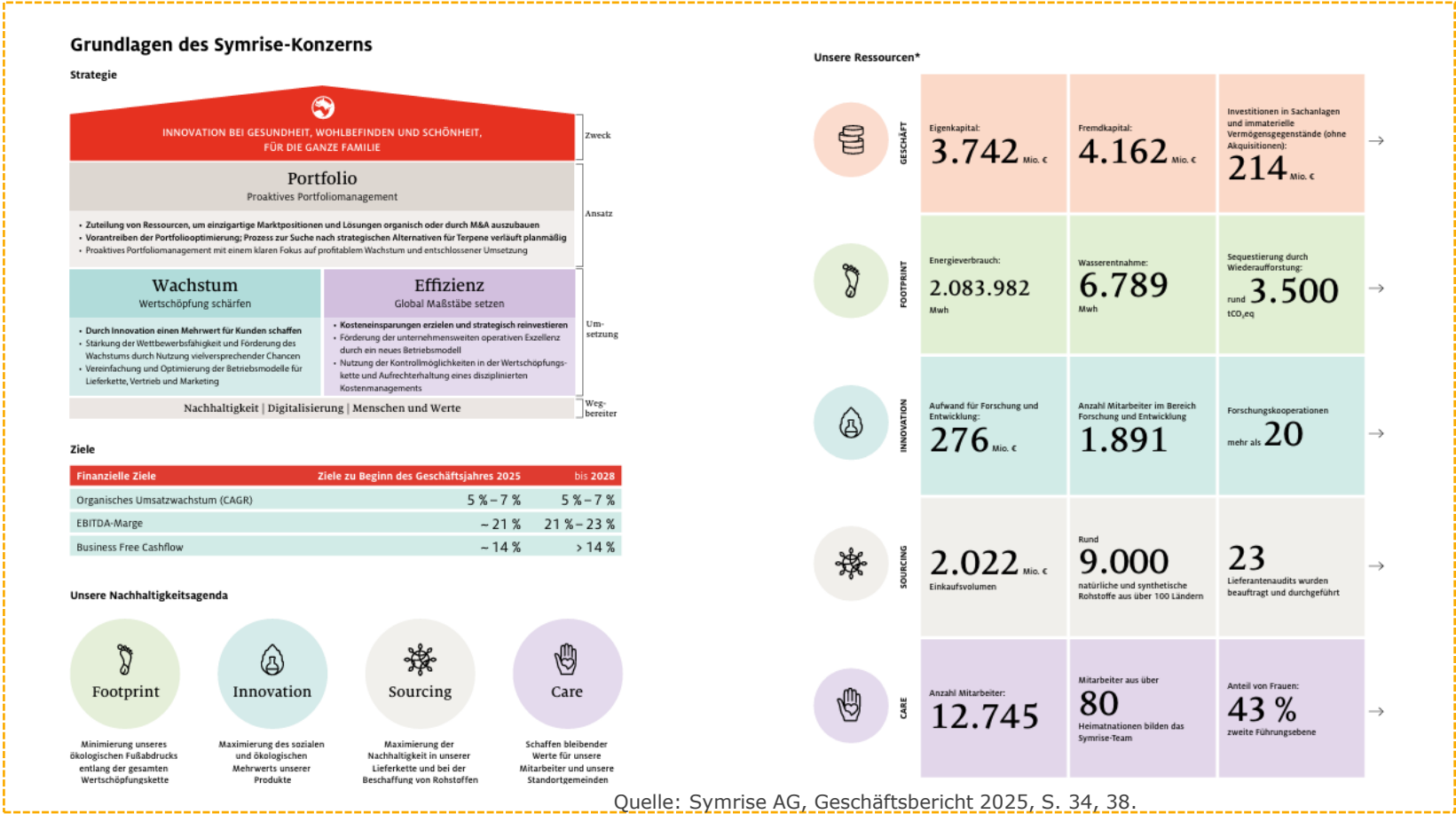
- Die Offenlegung der **Segmentstruktur** erlaubt eine Einschätzung, in welchen Geschäftsfeldern das Unternehmen tätig ist.
- Die E.ON SE beschreibt die Segmentstruktur des Unternehmens und gibt einen Überblick der jeweiligen Kerngeschäfte der einzelnen Segmente.



Quelle: E.ON SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2025, S. 24., S.38

1.1.1.1 Geschäftsmodell

Nachhaltigkeit als Bestandteil des Geschäftsmodells



Erkenntnisse

- Nachhaltigkeit sollte einen integrierten **Bestandteil des eigenen Geschäftsmodells** darstellen.
- Die Symrise AG integriert Nachhaltigkeit seit einigen Jahren in ihr Geschäftsmodell, richtet seine Unternehmensaktivitäten sowie strategischen Handlungsfelder danach aus und nennt konkrete, qualitative Ziele in Bezug auf diese.



1.1.1.1 Geschäftsmodell

Wettbewerbsumfeld (1/2)

Geschäftsumfeld 2025 für die Versicherungsbranche

Die versicherungstechnischen Ergebnisse im Bereich der **Schaden- und Unfallversicherung** profitierten von weiteren Prämiensteigerungen in einem Umfeld nachlassender Inflation. Darüber hinaus gewannen Nischenversicherungsprodukte wie Cyber-, Umwelt- und Spezialrisiken weiter an Bedeutung. Zum sechsten Mal in Folge lagen die Schäden durch Naturkatastrophen über der Marke von 100 Mrd USD – hauptsächlich aufgrund der Waldbrände in Kalifornien und schwerer konvektiver Stürme.

Vor dem Hintergrund der langfristigen Sicherstellung der Versicherbarkeit und des Managements zunehmender Risiken im Zusammenhang mit dem Klimawandel blieben die fortlaufenden Bemühungen der Versicherungsbranche in den Bereichen Risikoprävention sowie Investitionen in Klimaschutz- und Anpassungsmaßnahmen eine zentrale Priorität.

Trotz erhöhter Volatilität an den Finanzmärkten profitierten alle Segmente von verbesserten Investorserträgen infolge höherer langfristiger Zinsen. Dies war zugleich der Hauptgrund für das starke Prämienwachstum im Bereich der **Lebens- und Krankenversicherung**. Die Nachfrage nach Produkten zur Risikoabsicherung blieb stabil.

Versicherer nutzten zunehmend KI (Künstliche Intelligenz)-gestützte Instrumente, um komplexere Zusammenhänge zu verstehen und fundiertere Entscheidungen zu treffen. Dadurch können sie Risiken übernehmen, die zuvor als nicht versicherbar oder zu schwer kalkulierbar galten.

Quelle: Allianz SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2025, S. 169.

Erkenntnisse

- Die Darstellung der **segmentspezifischen Rahmenbedingungen** erleichtert die Einordnung der Unternehmenssegmente in das Marktumfeld und dient der Strategieevaluation.
- Die Allianz SE beschreibt die allgemeinen Rahmenbedingungen, wirtschaftlichen Entwicklungen und das Marktumfeld der Segmente.



1.1.1.1 Geschäftsmodell

Wettbewerbsumfeld (2/2)

Wettbewerbsposition

AIXTRON agiert in einem globalen, wettbewerbsintensiven Umfeld für Depositionsanlagen zur Abscheidung von Verbindungshalbleitern auf Basis von CVD- bzw. MOCVD-Technologien. Zu den wesentlichen Wettbewerbern zählen:

- Veeco Instruments Inc. (USA) („Veeco“)
- Taiyo Nippon Sanso (Japan) („TNS“)
- Tokyo Electron Ltd. (Japan) („TEL“)
- ASM International N.V. (Niederlande) („ASM“)
- Nuflare Technology Inc. (Japan) („Nuflare“)
- Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc. (China) („AMEC“)
- Beijing NAURA Microelectronics Equipment Co., Ltd. (China) („Naura“)
- Zhejiang Jingsheng Mechanical & Electrical Co., Ltd. (China) („JSG“)
- Tang Optoelectronics Equipment Corporation Limited (China) („TOPEC“)
- Agnitron Technology Inc. (USA) („Agnitron“)

Weitere Unternehmen arbeiten kontinuierlich daran, ihre CVD/MOCVD-Anlagen bei Kunden zu qualifizieren. Beispiele hierfür sind Technology Engine of Science Co. Ltd. (Südkorea) („TES“) und Hermes-Epitek Corp. (Taiwan) („Hermes“).

Laut Daten des Marktforschungsinstituts Yole Group hat AIXTRON im Jahr 2024 seine weltweite Marktführerschaft bei MOCVD-Anlagen für Verbindungshalbleiter behauptet. Der geschätzte Marktanteil liegt bei 77%. Veeco (USA) folgt mit 8%, Tokio Nippon Sanso (Japan) mit 5% und AMEC (China) mit 4%. Das weltweite Marktvolumen für MOCVD-Anlagen belief sich 2024 laut Schätzungen auf etwa USD 550 Mio. (Vorjahr: USD 580 Mio.).³

Im Bereich der CVD-Anlagen für Siliziumkarbid verzeichnete AIXTRON laut Yole Group im Jahr 2024 einen Marktanteil von etwa 27%. Damit positioniert sich das Unternehmen zwischen ASM (Niederlande) mit 32% und Tokyo Electron (Japan) mit 16%. Das weltweite Marktvolumen für SiC-CVD-Anlagen lag bei etwa 500 Mio. USD (Vorjahr: etwa USD 520 Mio.).⁴

AIXTRON geht davon aus, auch künftig im Wettbewerb durch die technologische Führungsposition und innovative Prozessplattformen seine Marktposition zu behaupten. Die aufgeführten Marktanteile basieren auf aktuellen, unabhängigen Analystenberichten und stellen keine eigenen Schätzungen des Unternehmens dar.

Für das Geschäftsjahr 2025 liegen noch keine aktuellen Zahlen unabhängiger Marktanalysten über Marktanteile vor.

Quelle: Aixtron SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2025, S. 86f.

Erkenntnisse

- Eine Abgrenzung zu den eigenen **Wettbewerbern** dient als kurze Einordnung der allgemeinen Marktposition des Unternehmens.
- Die Aixtron SE legt die wesentlichen Wettbewerber der CVD/MOCVD-Anlagen offen und nennt daraus resultierende Marktanteile.
- *Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung der wichtigsten finanziellen Größen der bedeutendsten Wettbewerber möglich.*

AIXTRON

1. Reporting

1.1 Annual Reporting

1.1.1 Management

1.1.1.1 Geschäftsmodell

1.1.1.2 Wertmanagement

1.1.1.3 Kapitalmarkt

...

1.1.1.2 Wertmanagement

Steuerungskennzahlen (1/4)

Unternehmenssteuerung und -kontrolle

Teil unseres Strategieprozesses ist es, unsere finanziellen Ziele in ein System zur Leistungsmessung zu übersetzen. So schaffen wir ein zentrales Instrument, das vom Konzern, aber auch den Business Lines und innerhalb unserer Regionen zur Steuerung und Kontrolle genutzt werden kann. Unsere Strategieziele werden dafür mit messbaren finanziellen Leistungsindikatoren hinterlegt.

Besonders hoch gewichtet werden das bereinigte EBIT, die bereinigte EBIT-Marge und die Umsatzentwicklung. Diese Indikatoren werden monatlich, vierteljährlich und jährlich betrachtet und mit den Vorjahreswerten und Plandaten abgeglichen. Wir analysieren und steuern Veränderungen auf Werks-, Segment- und Konzernebene.

Neben den genannten Indikatoren werden auf Konzernebene das Net Working Capital (NWC) im Verhältnis zum Umsatz, das bereinigte EBITDA, der Nettoverschuldungsgrad (Leverage) und die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital (Gearing) monatlich ermittelt. Abweichungen von den Planwerten werden analysiert und bei Bedarf wird gegengesteuert.

Die Entwicklung der Leistungsindikatoren im Geschäftsjahr 2025 sowie mögliche Abweichungen werden im Wirtschaftsbericht erläutert. ➔ [Geschäftsverlauf 2025](#)

Berechnung der finanziellen Leistungsindikatoren

± Betriebliches Ergebnis (EBIT) + PPA-Abschreibungen ± Sonstige Sondereinflüsse = Bereinigtes EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte = Bereinigtes EBITDA	+ Vorräte + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen - Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen = Net Working Capital : Umsatzerlöse x 100 = Net Working Capital = (NWC) im Verhältnis zum Umsatz
Verzinsliche Darlehen + ohne abgegrenzte Finanzierungsaufwendungen - Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente = Nettoverschuldung : Bereinigtes EBITDA = Nettoverschuldungsgrad (Leverage)	Bereinigtes EBIT : Umsatzerlöse x 100 = Bereinigte EBIT-Marge Nettoverschuldung : Eigenkapital x 100 = Gearing

Erkenntnisse

- Die Offenlegung der **finanziellen Steuerungsgrößen** ist für die Nachvollziehbarkeit der Unternehmenssteuerung notwendig.
- Die JOST Werke SE legt die finanziellen Steuerungsgrößen auf Konzernebene offen, definiert diese und veranschaulicht die Berechnung.
- Zur Verbesserung der Darstellung des Steuerungssystems könnte die Jost SE zudem segmentspezifische Steuerungskennzahlen offenlegen (sofern diese vorhanden sind).



Quelle: JOST Werke SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2025, S. 24

Steuerungskennzahlen (2/4)

Steuerungssystem

Nicht-finanzielle Steuerungskennzahlen

Im aktuellen Vorstandsvergütungssystem definiert AIXTRON im Rahmen des Long Term Incentive (LTI) jährlich Nachhaltigkeitsziele für den Vorstand, welche über eine dreijährige Referenzperiode zu erreichen sind und bezieht entsprechende nicht-finanzielle Leistungsindikatoren in die Konzernsteuerung mit ein.

Für die im Geschäftsjahr 2025 beginnende LTI-Referenzperiode wurden folgende nicht-finanzielle Leistungsindikatoren festgelegt:

- Reduktion des normierten Energieverbrauchs bei aktuellen AIXTRON-Systemen für die Leistungselektronik und die kontinuierliche Verbesserung des Umweltmanagements bis Ende 2027;
- Förderung von Diversität, Vielfalt, Weiterbildung und Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter und Führungskräfte sowie kontinuierliche Verbesserung von Arbeits- und Gesundheitsschutz, gemessen Ende 2027.

Quelle: Aixtron SE (Hrsg.), Geschäftsbericht 2025, S. 82f.

Erkenntnisse

- Die Offenlegung der **nichtfinanziellen Steuerungsgrößen** ist für die Nachvollziehbarkeit der Unternehmenssteuerung notwendig.
- Die Aixtron SE nennt die nichtfinanziellen Steuerungsgrößen.
- *Eine Verbesserung wäre durch die Offenlegung einer Definition und der Zielerreichung der nichtfinanziellen Größen möglich.*

AIXTRON

Die Produkte im Überblick



RIC FACTS stellt ein Unternehmensindividuelles Gutachten für Unternehmen dar und gibt auf Basis des detaillierten Kriterienkatalogs die vom Unternehmen erzielten Punkte wieder. Die RIC FACTS geben weiterhin einen Überblick über die aktuellen Trends in der Kapitalmarktkommunikation. Darüber hinaus wird auf die Einzelergebnisse des Unternehmens eingegangen und Verbesserungspotenziale werden dargelegt. Gerade in Zeiten andauernder Krisen ist es unerlässlich, an der Kapitalmarktkommunikation zu arbeiten und diese im Vergleich mit den Best Practices zu optimieren.

1.300 €
Preis*



Das RIC FACTBOOK ist das Kompendium mit den Best-Practice-Lösungen. Es erklärt die für die Finanzkommunikation relevanten Dimensionen (Reporting, Investor Relations, Capital Markets) und legt die Gewichtung der Bewertungskategorien offen. Das RIC FACTBOOK eignet sich für Unternehmen, die einen Blick hinter die Kulissen des Wettbewerbs werfen und selbstständig Verbesserungspotenziale identifizieren möchten. Das RIC FACTBOOK gibt somit detaillierte, allgemeine Handlungsempfehlungen.

2.850 €
Preis*

Facts + Factbook*

3.950 €**

RIC Workshop auf Anfrage***

- * Zzgl. Umsatzsteuer.
- ** Die Produkte RIC FACTS und RIC FACTBOOK werden in digitaler Form ausgereicht.
- *** Der Preiskatalog richtet sich u.a. nach der Indexzugehörigkeit und der Unternehmenskommunikation.