

**Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,**

ich freue mich, Sie zur Hauptversammlung Ihrer SÜSS Microtec SE persönlich begrüßen und Ihnen heute von unserem erfolgreichen Geschäftsjahr 2022 berichten zu können. Einem Geschäftsjahr, in dem wir neue Rekordwerte beim Umsatz, beim Auftragseingang und bei unseren Ergebniskennzahlen erreicht haben. Dabei war 2022 erneut mit großen Herausforderungen, vor allem bei den Lieferketten, verbunden.

Die nächsten Minuten möchte ich nutzen, um Ihnen einen aktuellen Überblick über unser Unternehmen zu geben und Ihnen unter anderem zu erläutern, in welchen Prozessschritten unsere Lösungen die Halbleiterhersteller bei der Herstellung von Mikrochips unterstützen. Anschließend gehe ich näher auf die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres 2022 und gebe Ihnen einen Überblick über das 1. Quartal 2023. Abrunden werde ich meine Präsentation mit dem Ausblick auf das Gesamtjahr 2023, auf unsere mittelfristigen Ziele 2025 und auf unsere Ambitionen darüber hinaus.

Lassen Sie mich mit dem Unternehmensüberblick starten. SÜSS MicroTec wird gern als „Hidden Champion“ bezeichnet – im Herbst 2022 hat uns die WirtschaftsWoche in die Liste der 500 heimlichen Weltmarktführer aufgenommen. Das macht uns stolz, hat uns aber auch nicht überrascht, weil wir für die Halbleiterindustrie ein Schlüsseltechnologie-Anbieter und in vielen Fällen ein strategischer Partner sind. Zu unseren Kunden zählen sowohl die größten und bedeutendsten Chiphersteller der Welt, aber auch Forschungsinstitute und Universitäten. Zu den Endanwendern der Produkte, die auf unseren Anlagen hergestellt werden, zählen auch Sie alle, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Denn mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit sind beispielsweise in Ihren Autos oder in Ihren Smartphones Mikrochips verbaut, die mit Hilfe unserer Anlagen hergestellt wurden. Deshalb sagen wir mit Stolz: SÜSS MicroTec ist Teil unseres digitalen Lebens.

Im Herbst 2022 haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, wie wir von unseren Kunden wahrgenommen werden wollen, welchen Mehrwert wir leisten und welchen Fokus für die kommenden Jahre wir uns setzen. Das Ergebnis dieser Überlegungen ist unsere Vision. Bitte sehen Sie uns nach, dass diese nur in der englischen Sprache vorliegt, schließlich sind wir ein global agierendes Unternehmen.

Die Vision lautet:

**„Leader in enabling innovative advanced backend & photomask solutions.“**

Die ersten vier Worte beschreiben dabei unsere Ambition: Wir wollen führend sein, in dem, was wir tun. Führend bedeutet einerseits, dass wir im Markt erfolgreich sein wollen, idealerweise als Marktführer, was im Bereich Photomask Solutions oder bei den Mask Alignern bereits der Fall ist. Führend bedeutet aber auch, dass wir beispielsweise in der Produktion, im Einkauf oder in der Ausgestaltung unserer Kundenbeziehungen eine Spitzenposition anstreben. Die Worte „enabling“ und „innovative“ beschreiben, welchen Beitrag unsere Anlagen leisten sollen. Sie ermöglichen es unseren Kunden, neue Prozesse zu implementieren und immer fortschrittlichere Mikrochips herzustellen. Die drei folgenden Worte setzen den Fokus für unsere Geschäftsaktivitäten. Die Halbleiterindustrie ist unser Zuhause, unsere Spielwiese – hier wollen wir unsere Kunden im sogenannten Frontend mit unseren Fotomasken-Lösungen und im sogenannten Advanced Backend unterstützen. Mit dem letzten Wort, also „solutions“, machen wir deutlich, dass wir uns nicht als Maschinenlieferant, sondern als Lösungsanbieter verstehen.

Wer sich mit der Halbleiterproduktion auseinandersetzt, stellt sich womöglich die Frage, an welchen Prozessschritten die Lösungen von SÜSS MicroTec zum Einsatz kommen. Das ist einerseits im sogenannten Frontend, also bei der Wafer-Prozessierung. Hier unterstützen wir die Strukturierung des Wafers, die durch unzählige Lithografieschritte vorgenommen wird, mit unseren Fotomasken-Lösungen. Unsere Anlagen werden dabei zur Herstellung und insbesondere zur Reinigung von Lithografie-Fotomasken eingesetzt. Diese Masken sorgen für die Belichtung der Wafer und müssen regelmäßig gereinigt werden. In diesem Segment sind wir mit Abstand der weltweit führende Anbieter. In den kommenden Jahren erwarten Experten ein weiteres Wachstum – und wir wollen davon profitieren.

Der größte Teil unseres Geschäfts entfällt auf das sogenannte Advanced Backend. Das ist deutlich später im Halbleiter-Herstellungsprozess. Hier werden so ziemlich die letzten Prozessschritte auf Wafer-Ebene durchgeführt, bevor die Chips anschließend vereinzelt werden, also buchstäblich ausgeschnitten werden. Auf einem Wafer mit einem Durchmesser von 300 Millimetern können mehrere Hundert oder sogar Tausende Mikrochips hergestellt werden. Mit unseren Belackern und Entwicklern wird sozusagen die makroskopische Struktur der Chips auf den Wafer aufgebracht. Ebenso entwickeln und produzieren wir sogenannte Bonder. Das sind Anlagen, mit denen Chip-Hersteller zwei Wafer oder einen Chip und einen Wafer dauerhaft oder temporär miteinander verbinden können. So können zum Beispiel unterschiedliche Funktionalitäten von verschiedenen Chips miteinander verbunden werden. Damit möchte ich Ihnen nur einen Eindruck davon vermitteln, was unsere Anlagen bei unseren Kunden Tag für Tag leisten.

Ein weiterer Portfoliobestandteil ist unser Segment MicroOptics. Hier stellen wir bei unserer Schweizer Tochtergesellschaft Mikrooptiken her, einerseits für die Automobilindustrie, andererseits für diverse industrielle Anwendungen, beispielsweise in der Telekommunikation und in der Medizintechnik. Dieses Geschäft hat nur sehr geringe Synergien mit unserem Halbleiter-Kerngeschäft. Hinzu kommt, dass wir als Zulieferer der Automobilindustrie einem hohen Preis- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind. Das wiederum sorgt für niedrige Margen und einen hohen Skalierungsdruck. Wir als Management haben erkannt, dass dieses Geschäft nicht zur DNA von SÜSS MicroTec passt. Deshalb prüfen wir derzeit einen möglichen Verkauf dieses Geschäftsbereichs.

Was wir unterdessen Schritt für Schritt noch stärker in die DNA unseres Unternehmens integrieren, ist das Thema Nachhaltigkeit. Für uns beginnt Nachhaltigkeit beim eigentlichen Geschäftsmodell. Bereits in der Produktentwicklung versuchen wir, den Energie- und Ressourcenverbrauch bei neuen Anlagen zu senken. Ebenso arbeiten wir an neuen, disruptiven Ansätzen, die zum Ressourcen- und Umweltschutz beitragen. Später gehe ich anhand des sogenannten Wafer Cleanings genauer darauf ein. Ein weiterer Aspekt ist das Konzept der Kreislaufwirtschaft. Damit verdienen wir sogar Geld, in dem wir ältere, gebrauchte Anlagen von unseren Kunden zurückkaufen, sie dann einer Generalüberholung unterziehen und anschließend wieder verkaufen. Der Umsatz mit generalüberholten Lösungen betrug im abgelaufenen Jahr 4,5 Mio. €. Nachhaltigkeit und Effizienz spielen aber auch intern eine wesentliche Rolle. Im Rahmen unseres Nachhaltigkeitsprogramms SUS(S)tainability haben wir 2022 die Stromversorgung in Deutschland auf 100 Prozent Ökostrom umgestellt und damit die nationalen Scope-2-Emissionen auf Null gesenkt. Im Jahr 2030 wollen wir die weltweiten Scope-1- und Scope-2-Emissionen auf Null reduzieren, also in diesen beiden Kategorien klimaneutral sein. Unsere Fortschritte werden auch zunehmend von den führenden ESG-Ratingagenturen wahrgenommen. Bei allen drei internationalen Instituten, die uns regelmäßig bewerten, haben wir unser Ergebnis in den vergangenen Monaten – teilweise erheblich – verbessert. Und auch in den Gesprächen mit unseren Kunden sehen wir, dass die Bedeutung von Nachhaltigkeitskriterien bei der Lieferantenauswahl weiter zunimmt.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022. Trotz aller Herausforderungen, insbesondere im Hinblick auf die gestörten Lieferketten, war 2022 ein sehr gutes Jahr für SÜSS MicroTec. Wir haben – wie bereits erwähnt – Rekordwerte beim Auftragseingang, beim Umsatz und bei der EBIT-Marge erzielt. Unser Auftragseingang im Jahr 2022 betrug 446,2 Mio. €. Dank eines starken Schlussquartals haben wir einen Umsatz von 299,1 Mio. € erzielt. Das ist das obere Ende der ursprünglichen Prognose von 270 bis 300 Mio. €. Die Bruttomarge lag mit 36,8 % um einen

Prozentpunkt über dem Vorjahreswert. Davon profitierte auch unsere EBIT-Marge. Sie lag bei 11,0 %, beinhaltete allerdings auch nicht-operative Sondereffekte in Höhe von 3,1 Mio. € durch die Liquidation der US-Tochtergesellschaft SUSS MicroTec Photonic Systems Inc., in der früher unser UV-Scanner-Geschäft angesiedelt war. Rein operativ lag die EBIT-Marge somit bei 9,9 %. Der Free Cashflow lag mit 16,0 Mio. € deutlich über der Prognose. Sie sehen also: Wir haben die Ziele für unsere drei Leistungsindikatoren erreicht oder übertroffen.

Wenn ich nun näher auf einige ausgewählte Höhepunkte eingehe, möchte ich unser sehr gutes viertes Quartal hervorheben, in dem es uns gelungen ist, einen Umsatz in Höhe von 103,9 Mio. € und eine operative EBIT-Marge von über 15 % zu erzielen. Dieses Schlussquartal hat uns gezeigt, dass wir operativ in der Lage sind, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen. Ebenfalls von Bedeutung war im abgelaufenen Geschäftsjahr, dass wir Preiserhöhungen durchgesetzt haben, um gestiegene Materialkosten zu kompensieren. Das hat sich insbesondere ab dem vierten Quartal positiv auf die Bruttomarge ausgewirkt, weil die neuen Konditionen nur für Neuprojekte gelten und damit zeitverzögert, nämlich mit Auslieferung einer Anlage, durchschlagen. Wir gehen davon aus, dass wir von diesen Preiserhöhungen auch 2023 profitieren werden. Eine erneute Preiserhöhung befindet sich derzeit in der Umsetzung. Und diese ist auch notwendig, denn die Lieferketten sind nach wie vor kompliziert.

Organisatorisch haben wir ebenfalls eine wichtige Entscheidung getroffen und umgesetzt. Unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind nun weitestgehend zentralisiert. Der Grund dafür ist, dass wir unsere Anlagen stärker modularisieren, also den Anteil gleicher Baugruppen erhöhen wollen.

Lassen Sie uns nun einen genaueren Blick auf unsere Segmente werfen. Die sehr positive Nachricht ist: Alle Segmente verzeichneten im Jahr 2022 einen höheren Auftragseingang als im Vorjahr. Sehr zufrieden waren wir mit dem Geschäft unserer Mask Aligner und Belacker. Erwähnenswert ist auch, dass sich unser UV-Scanner-Geschäft von 3,2 auf 9,8 Millionen Euro mehr als verdreifacht hat. Wir sind davon überzeugt, dass der UV-Scanner eine gute Brückentechnologie zwischen dem Mask Aligner und einem Stepper in der Backend-Lithografie sein kann und dass wir mit diesem Produkt in Zukunft viel Freude haben werden. Im Bonder-Geschäft konnten wir unsere temporären Bonder im vielversprechenden Wachstumsmarkt der Siliziumkarbid-Halbleiter positionieren. Das sind besonders energieeffiziente Chips, die unter anderem in Elektrofahrzeugen eingesetzt werden, um die Reichweite zu erhöhen. Viele von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben sicherlich davon

gelesen, dass der amerikanische Hersteller Wolfspeed bald im Saarland eine Fabrik für solche Siliziumkarbid-Halbleiter bauen möchte. Auch andere Unternehmen investieren in zusätzliche Kapazitäten. Wir haben den ersten Hersteller, der die Siliziumkarbid-basierte Chip-Produktion von 150- auf 200 Millimeter-Wafer umgestellt hat, als Kunden gewonnen. Dadurch sehen wir großes Potenzial für unsere Lösung.

Ein weiterer Wachstumsmarkt ist das sogenannte Hybrid-Bonden. In diesem Bereich haben wir 2022 den ersten verbindlichen Auftrag für einen integrierten Chip-zu-Wafer-Hybrid-Bonder erhalten. Diese Lösung entwickeln wir gemeinsam mit unserem französischen Partner SET. Darüber hinaus haben wir unsere Hybrid-Bonder bei zwei großen, international führenden Chipherstellern zur Evaluierung platziert und befinden uns dort im technologischen Wettbewerb mit anderen Anbietern. Ich gehe später noch einmal auf dieses Wachstumsfeld ein.

Im Geschäftsbereich Photomask Solutions war der Auftragseingang in Höhe von 130,9 Mio. € herausragend gut. Viele der Aufträge kamen aus Asien, insbesondere aus China. Auch hier arbeiten wir – wie bereits erwähnt – mit einer Wafer-Reinigungslösung an einem neuen Produkt für die Zukunft. Mehr dazu erfahren Sie später.

In unserem Segment MicroOptics ist sicherlich unser starkes Wachstum von rund 50 % gegenüber dem Vorjahr hervorheben. Allerdings, wie zuvor bereits beschrieben, mit einem hohen Kostendruck und Ergebnisbeiträgen, die deutlich unter dem Durchschnitt von SÜSS MicroTec liegen.

Apropos Ergebnis: Beim Blick auf die Finanzkennzahlen im Geschäftsjahr 2022 wird deutlich, dass es uns gelungen ist, ausnahmslos alle Finanzkennzahlen gegenüber dem Vorjahr zu verbessern. Das Ergebnis je Aktie hat sich von 0,84 € auf 1,28 € erhöht – ein Anstieg um 52,4 %. Wir haben damit Wert für unsere Eigentümerinnen und Eigentümer geschaffen. Wir haben Wert für Sie geschaffen, meine Damen und Herren. Wie Sie wissen, ist unsere Dividendenpolitik an den Free Cashflow geknüpft. Der Free Cashflow hat sich von 14,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2021 auf 16,0 Mio. € im Geschäftsjahr 2022 erhöht. Insofern schlagen der Aufsichtsrat und der Vorstand der heutigen Hauptversammlung vor, die Dividende je Aktie um 0,04 € auf 0,20 € zu steigern. Das entspricht einer Ausschüttung von rund 24 % des Free Cashflows. Unsere Dividendenpolitik sieht eine Ausschüttung von 20 bis 40 % des Free Cashflows vor.

Wenn wir uns nun die Auftragssituation im Geschäftsjahr 2022 ansehen und mit den beiden Vorjahren vergleichen, fällt die sehr positive Entwicklung ins Auge. Auch wenn die Dynamik im vierten Quartal 2022 erwartungsgemäß etwas abgenommen hat, lag der Auftragseingang von 446,2 Mio. €

im Gesamtjahr 2022 deutlich über den beiden Vorjahren. Rund 70 % der Aufträge waren auf die Region Asien-Pazifik zurückzuführen. Das sogenannte „Book-to-Bill-Ratio“, also das Verhältnis von Aufträgen zum Umsatz, lag 2022 bei hohen 1,49. Dadurch ist unser Auftragsbestand, also der zukünftige Umsatzbeitrag noch nicht gestarteter bzw. noch nicht abgeschlossener Projekte, auf 346,4 Mio. € angestiegen. Der hohe Auftragseingang und -bestand zeigen, dass unsere Kunden an die Vorteile unserer Lösungen und an die Zukunftsfähigkeit von SÜSS MicroTec glauben. Das macht uns stolz. Und das ist gleichzeitig unser Ansporn, unsere Technologien weiterzuentwickeln und auch zukünftig ein starker, verlässlicher Partner für unsere Kunden zu sein.

Betrachtet man die Geschäftsentwicklung in den vier einzelnen Quartalen 2022 genauer, fällt auf, dass die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr deutlich dynamischer verlaufen ist als im ersten Halbjahr. Diese gewisse Saisonalität ist für SÜSS MicroTec nicht unüblich, wobei ich betonen möchte, dass es dafür eigentlich keine explizite Begründung gibt. Die Umsatz- und Marginenentwicklung war in den ersten beiden Quartalen 2022 noch unter unseren Erwartungen zurückgeblieben. Es ist uns aber gelungen, die EBIT-Marge von Quartal zu Quartal zu steigern – mit einem besonders starken vierten Quartal zum Abschluss. Bei diesem Umsatzniveau von über 100 Mio. € in einem Quartal sehen wir, welches Potenzial wir haben, wenn wir unsere Organisation auslasten und von der Skalierung profitieren. Selbstverständlich kann dieses Quartal aber nicht als Maßstab für ein normales Quartal im Geschäftsjahr 2023 oder 2024 genommen werden. Das zeigt auch der Blick auf das erste Quartal im laufenden Jahr.

Im Auftaktquartal 2023 ist es uns zwar gelungen, den Umsatz im zweistelligen Prozentbereich auf 70,4 Mio. € zu steigern. Von den über 100 Mio. € im vierten Quartal 2022 waren wir jedoch deutlich entfernt. Diese Schwankungen sind in unserer Industrie völlig normal. In einem Quartal werden einfach mehr Anlagen fertig und können ausgeliefert werden als in anderen. Der Umsatz von 70,4 Mio. € entspricht einem Wachstum von 11,2 % gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal, insbesondere dank eines starken Geschäfts im Bereich Photomask Solutions. Hier hat sich der Umsatz fast verdreifacht. Darauf können wir aufbauen. Das gilt auch für den Auftragseingang in Höhe von 99,6 Mio. € im ersten Quartal 2023. Viele Branchenexperten hatten mit einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft der Halbleiterhersteller gerechnet. Die Nachfrage nach unseren Lösungen hält an. Das ist ein sehr positives Zeichen und die Basis für unser weiteres, angestrebtes Wachstum in den kommenden Quartalen und Jahren.

Was wir in den kommenden Quartalen definitiv verbessern wollen und müssen, ist die Rohertragsmarge. Obwohl die Marge von 33,1 % im ersten Quartal 2023 dem Niveau des Auftaktquartals 2022

entsprach und im Rahmen unserer eigenen Erwartungen lag, ist sie noch nicht auf dem Zielniveau von 37 bis 38 % für das Gesamtjahr 2023. Diese Entwicklung hing insbesondere mit niedrigen Margen bei unseren Bondern und im Geschäftsbereich MicroOptics zusammen. Ein besserer Produktmix und ein insgesamt höheres Umsatzvolumen sollen uns im weiteren Jahresverlauf helfen, dieses Bild signifikant zu verbessern. Die EBIT-Marge von 4,1 % im ersten Quartal 2023 war letztlich die Konsequenz der nicht zufriedenstellenden Rohertragsmarge und somit keine Überraschung. Was ich an dieser Stelle aber betonen möchte: Die Q1-Ergebnisse haben keine Auswirkung auf die Prognose für das Gesamtjahr 2023. Wir bestätigen die Prognose für alle drei Finanzkennzahlen.

Lassen Sie uns nun genauer auf unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr blicken. Den Umsatz erwarten wir in einer Spanne von 320 bis 360 Mio. €. Wie kommen wir auf diesen Wert? Nun, wir sind mit einem Auftragsbestand von rund 345 Mio. € in das neue Jahr gestartet. Wir gehen davon aus, dass wir davon etwa 60 bis 80 % im Jahr 2023 in Umsatz konvertieren, die entsprechenden Anlagen also bauen und ausliefern können. Die tatsächliche Umsatzhöhe wird davon abhängen, wie sich die Verfügbarkeit von Zulieferkomponenten und damit unsere Durchlaufeiten entwickeln. Die Lieferkette ist und bleibt das größte operative Risiko, so offen möchte ich hier an dieser Stelle sein. Zusätzlich zu den bestehenden Aufträgen erwarten wir, dass wir einige Aufträge, die wir in der ersten Jahreshälfte 2023 erhalten haben oder noch erhalten werden, direkt in diesem Jahr ausliefern und im Umsatz realisieren können. Hinzu kommt unser Service- und Ersatzteilgeschäft sowie unser Bereich MicroOptics, der aufgrund der eher kurzen Lieferzeiten nur geringfügig im Auftragsbestand enthalten ist. Die Mitte dieser Umsatzprognose von 320 bis 360 Mio. € würde einem Wachstum von 13,7 % gegenüber den 299,1 Mio. € im Jahr 2022 entsprechen.

Mit Blick auf den Auftragsbestand zum Jahresende 2022 und auf den Produktnmix der für 2023 geplanten Anlagenauslieferungen erwarten wir eine Bruttomarge in einer Bandbreite von 37 bis 38 %. Damit rechnen wir mit einer Steigerung um etwa einen Prozentpunkt gegenüber 2022 – und 2022 lag schon etwa einen Prozentpunkt über dem Wert von 2021.

Beim EBIT erwarten wir positive Effekte aus dem insgesamt höheren Umsatzniveau und den damit verbundenen Skaleneffekten sowie aus der verbesserten Rohertragsmarge. Hinzu kommt eine hohe Disziplin im Management der Fixkosten. Insgesamt erwarten wir eine EBIT-Marge in einer Bandbreite von 10 bis 12 %. Diese Spanne ist mit der operativen EBIT-Marge von 9,9 % im vergangenen Jahr zu vergleichen.

Wenn wir nun auf unsere mittelfristige Planung blicken und den Umsatz-Zielwert von 400 Mio. € im Geschäftsjahr 2025 betrachten, können wir sagen: Wir sind auf einem sehr guten Weg, dieses Ziel

zu erreichen. Wir haben noch eine Wegstrecke von rund 100 Mio. € zu gehen, aber eben auch viele Aufträge in unseren Büchern stehen, mit denen wir dieses Wachstum gestalten können. Das Jahr 2023 soll uns einen wichtigen Schritt näher an das 400 Mio. €-Ziel bringen. 2025 wollen wir dann auch eine EBIT-Marge von mindestens 15 % erzielen. Beide Ziele haben wir im Rahmen unseres Kapitalmarkttags Anfang Februar bereits bestätigt.

Und nicht nur für den Zeitraum bis 2025, sondern bis zum Ende dieses Jahrzehnts sind die Vorzeichen für die Halbleiterindustrie sehr positiv. Sie lesen sicherlich die gleichen Nachrichten wie wir. Die US-Amerikaner unterstützen die lokale Chipindustrie mit dem sogenannten US Chips Act. Die Europäer ziehen mit dem EU Chips Act nach. In China sollen Förderungen von umgerechnet mehr als 140 Milliarden US-Dollar in die Halbleiterindustrie fließen – das Paket ist also dreimal so groß wie das europäische Programm. Und auch in Taiwan, dem wichtigsten Halbleitermarkt der Welt, soll es Förderungen geben. Das bedeutet: In Nordamerika, in Europa und in Asien werden neue Chipfabriken entstehen. Diese Fabriken müssen mit Anlagen zur Chipherstellung gefüllt werden – auch mit Anlagen von SÜSS MicroTec. Wir sind sehr zuversichtlich, von diesen Subventionsprogrammen zu profitieren. Wo eine neue Fabrik entsteht, ist für uns dabei eigentlich zweitrangig. Wir verfügen in Asien, in Nordamerika und in Europa über erfahrene Vertriebsteams, die im ständigen Austausch mit den großen Kunden sind.

Was bedeuten die Förderprogramme und der erwartete mittelfristige Wachstumskurs der Halbleiterindustrie nun konkret für uns? Wir haben unser Produktportfolio und die adressierten Märkte genau analysiert. Wir sehen Märkte, die in den kommenden Jahren gemäß Studien weiterwachsen sollen, und in denen wir heute schon eine starke Position haben und teilweise sogar der mit Abstand führende Anbieter sind. Hier wollen wir unsere Marktposition verteidigen, indem wir zumindest mit dem Markt wachsen. Das trifft für unsere Belacker, für die temporären Bonder und für unsere Lösungen zur Herstellung und Reinigung von Fotomasken zu. Dann wiederum sehen wir Märkte, die sich ebenfalls weiterentwickeln, in denen wir aber noch keine so starke Marktposition haben. Hier wollen überdurchschnittlich zulegen und unsere Marktanteile steigern. Damit meine ich konkret unsere Imprint-Technologie im Bereich Imaging und unsere permanenten Bonder.

Außerdem sehen wir zwei Märkte, die derzeit noch in der Entstehung sind oder die bereits existieren, für die aber noch keine Lösung von SÜSS MicroTec auf dem Markt verfügbar ist. Konkret spreche ich einerseits vom Hybrid-Bonden, einem neuen technologischeren Ansatz beim permanenten Bonden. Hier werden zwei Wafer oder ein Wafer mit einzelnen Chips gleichzeitig elektrisch und mechanisch miteinander verbunden. Durch diese Technologie lässt sich die Leistungsfähigkeit eines Chip-

Pakets deutlich erhöhen. Integrierte Lösungen für das Bonden von Wafern mit einzelnen Chips sind derzeit noch in der Entwicklung bzw. werden von den großen Chipherstellern evaluiert. Das heißt: Wir befinden uns in einem technologischen Wettkampf mit anderen Konkurrenten und hoffen, dass sich unsere Lösung behaupten kann – und in den kommenden Jahren zu nennenswerten Umsätzen führen wird. Die gleiche Erwartung haben wir an die sogenannten Wafer Cleaner, also Anlagen, in denen Wafer mit einer anspruchsvollen Oberflächenstruktur gereinigt werden. Dieser Markt existiert bereits, allerdings werden zur Reinigung relativ aggressive Chemikalien eingesetzt. Wir arbeiten derzeit daran, eine deutlich nachhaltigere Lösung zu entwickeln, die auf organischen Flüssigkeiten bzw. Chemikalien basiert. Diese soll unseren potenziellen Kunden einen erheblichen Kostenvorteil bieten und gleichzeitig zum Umweltschutz beitragen. Wir sind sehr gespannt, wie unsere ersten Kundendemonstrationen, die wir für das zweite Halbjahr 2023 planen, bei unseren Kunden ankommen. In beiden Fällen – Hybrid-Bonden und Wafer Cleaning – sprechen wir von disruptiven Lösungen mit einem für SÜSS MicroTec neuen Wachstumspotenzial.

Wie groß diese Potenziale in absoluter Höhe sind und wie hoch der Umsatz mit diesen neuen Lösungen bis zum Jahr 2030 sein kann, werden wir voraussichtlich in zwei bis drei Jahren deutlich besser abschätzen können. Trotzdem haben wir auf dem Kapitalmarkttag im Februar aufgezeigt, dass wir uns nennenswerte Umsätze durch diese Zukunftsthemen versprechen. Nennenswert bedeutet, dass wir einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag im Jahr 2030 für möglich halten. Hinzu kommen all die anderen Produktkategorien wie unsere Mask Aligner, Belacker oder Fotomaskenreiniger, die weiterhin unser solides Fundament bilden werden. Ich möchte betonen: Die Märkte für diese Anlagen werden in den kommenden Jahren nicht verschwinden. Mit diesem Basisgeschäft werden wir weiterhin 200 bis 300 Mio. € oder mehr Umsatz pro Jahr erwirtschaften können. Hinzu kommen dann die Potenziale aus dem Hybrid-Bonden und dem Wafer Cleaning. Diese Kombination dürfte auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, spannend sein und bleiben.

Ich hoffe sehr, dass Ihnen diese Ausführungen geholfen haben, die Entwicklung von SÜSS MicroTec im abgelaufenen Jahr sowie unsere Erwartungen an 2023 und die Folgejahre besser zu verstehen. Ich möchte mich an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands bei unserem Aufsichtsrat für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken. Ganz besonders bedanken möchte ich mich bei den Betriebsräten der SÜSS MicroTec-Gesellschaften und bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz. Und zuletzt ein ganz großer Dank an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen.

Vielen Dank.