

## Pressemitteilung

Wettenberg, 17. Dezember 2020

### **Antwort auf ein Schreiben von Riposte Capital: Erläuterung zur Marktpositionierung und Strategie der PVA TePla AG**

Aufsichtsrat und Vorstand der PVA TePla AG erreichte am 14. Dezember 2020 ein Schreiben von Herrn Khaled Beydoun. Herr Beydoun ist Portfolio Manager & Managing Principal der Riposte Capital, einer Investmentgesellschaft ansässig in New York, USA - Tochtergesellschaft der Jefferies Financial Group. Eigenen Angaben zur Folge hält Riposte Capital seit mehreren Jahren einen Aktienanteil von 3,6% an der PVA TePla AG. In diesem Schreiben werden Überlegungen zur strategischen Positionierung der PVA TePla-Gruppe hinsichtlich ihrer Marktkapitalisierung angesprochen. Das Schreiben hat folgenden Wortlaut:

*„Sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands, wir sind langjährige Aktionäre der PVA TePla AG (die „PVA TePla“ bzw. das „Unternehmen“) und halten ein Engagement von rund 3,6 % der im Umlauf befindlichen Aktien. Mit diesem Schreiben möchten wir unsere Besorgnis hinsichtlich der niedrigen Bewertung trotz der Bestrebungen des Managements, den Wert der rentablen Aktiva des Unternehmens am Markt herauszustellen, zum Ausdruck bringen. Die PVA TePla hat dank ihrer einzigartigen Fähigkeit zur Herstellung erstklassiger Systeme für die Produktion von Siliziumkarbid (SiC), dem für die Leistungsfähigkeit (schnelleres Laden), Reichweite und Wirtschaftlichkeit von E-Auto-Batterien wichtigsten Bestandteil, bei der Revolution der Elektrofahrzeuge eine Vorreiterrolle eingenommen. SiC in der Leistungselektronik verringert die Gesamtgröße der Batterien, was wiederum mit einem Kaskadeneffekt auf Verkabelung, Wärmemanagement, Kapselung und das Gesamtgewicht des Fahrzeugs einhergeht. Kurzum: es ist von unschätzbarem Wert.“*



Weltweit stellt sich gerade eine SiC-Knappheit ein. Tesla kündigte an, in eigene Produktionskapazitäten zu investieren, um mit der Nachfrage Schritt halten zu können, da die Nachfrage von externen Zulieferern nicht mehr gedeckt wird. Die PVA TePla ist **das einzige** Unternehmen weltweit, das Siliziumherstellern mit Maschinen beliefert, mit deren Hilfe Kunden eigene SiC-Prozesse und -Lösungen entwickeln können. Wenngleich sich in China Wettbewerber entwickeln, liegt das Land aus technologischer Sicht noch mindestens zehn Jahre im Rückstand.

SiC hat mittlerweile das traditionelle Silizium in Elektrofahrzeugen abgelöst. Deshalb können der Vorsprung und die Möglichkeiten, die das Unternehmen aufgrund seiner Pionierstellung hat, gar nicht genug betont werden. Allerdings ist deutlich geworden, dass die SiC-Plattform der PVA TePla und andere Waferhersteller, die von starken weltweiten Megatrends profitieren (d. h. künstliche Intelligenz, das Internet der Dinge, autonomes Fahren), von Investoren massiv unterschätzt werden, was den Unternehmenswert erheblich beeinträchtigt. Dies lässt sich unter anderem auf folgende Gründe zurückführen:

(1) Das Halbleiter-/Wafergeschäft ist (obwohl es 68 % des Konzernumsatzes ausmacht) mit stärker industriell und zyklisch geprägten Aktivitäten vermischt, die an öffentlichen Märkten in der Regel mit niedrigeren Multiples gehandelt werden.

(2) Das Management muss das Potenzial, das sich durch die Stellung der PVA TePla im SiC-Bereich ergibt, erst noch ausschöpfen. Der Gesamtzielmarkt für Elektrofahrzeuge eröffnet eine Marktchance von über 1,2 Milliarden Euro, wenn man davon ausgeht, dass Elektrofahrzeuge bis 2025 einen Marktanteil von 10 % erreichen. Dies entspricht dem Zehnfachen des aktuellen Umsatzes des Unternehmens. Wir nehmen jedoch an, dass sich diese Einschätzung als äußerst konservativ herausstellen könnte, da sich China zum Ziel gesetzt hat, bis 2025 einen Elektroanteil von 20 % aller im Land verkauften Fahrzeuge und bis 2035 einen Anteil von 50 % zu erreichen (ggü. 5 % im Jahr 2020). Dies entspricht einem Wachstum von 400 % in den kommenden fünf Jahren und einem Wachstum von 1.000 % in den nächsten 15 Jahren. So ist es nicht verwunderlich, dass die schiere Größe dieser Marktchance einen intensiven Wettbewerb am chinesischen Markt der Elektrofahrzeugproduktion zur Folge hat. Je wettbewerbsintensiver der Markt ist und je schneller sich Elektrofahrzeuge am Markt etablieren, desto besser wird die Chance für die PVA TePla, den einzigen Zulieferer von SiC-Produktionssystemen. Wir können dies gar nicht genug betonen.

(3) Der Buy-Side-Fokus ist zu schwach und die Liquidität der Aktie gering. Dies führt dazu, dass das Unternehmen als deutsches Small-Cap-Industrieunternehmen mit zyklischen Herausforderungen und ohne langfristige Wachstumsoptionalität wahrgenommen wird.

Im aktuellen Kapitalmarktumfeld werden Unternehmen, die diese Art von Wachstumspotenzial aufweisen, zu deutlich höheren Umsatz-Multiples gehandelt, verglichen mit dem EV-Umsatz-Verhältnis der PVA TePla von 2,3x1 für 2021. Darüber hinaus ist das SiC-Geschäft der PVA TePla im Gegensatz zu den meisten Vergleichsunternehmen in der Lieferkette für Elektrofahrzeuge **bereits rentabel**, was das Missverhältnis noch extremer und untragbarer erscheinen lässt.

Auch wenn unsere Gespräche mit dem Senior Management und Vorstandsmitgliedern darauf schließen lassen, dass das Unternehmen die sich bietende Chance erkennt, konnte es (trotz des jüngsten Kursgewinns) keinen angemessenen Aktienkurs erzielen. **Die Gesamttaktionärsrendite lag in den letzten 2,5 Jahren bei -1,7 %**. In diesem Zeitraum hat sich die Elektrofahrzeug-/ESG-Revolution massiv beschleunigt, was die Märkte dazu bewogen hat, Unternehmen großzügig zu belohnen, die direkt davon profitieren.



*Wir bitten den Vorstand dringend, proaktiver zu handeln und eine umfassende Strategieüberprüfung aller möglichen Optionen durchzuführen, einschließlich folgender:*

*(1) Abspaltung der Division Semiconductor Systems, die eigenständig werden sollte (mit einer möglichen Börsennotierung in China, dem künftig größten Markt des Unternehmens). In einem solchen Szenario würden wir empfehlen, dass der aktuelle CEO Alfred Schopf aufgrund seiner Rolle bei der Entwicklung des Produkts und des Kontakts mit potenziellen Kunden zum Leiter dieser Division ernannt wird. Diese Abspaltung ist nach der Ankündigung vom 30. November, dass der größte Kunde des Unternehmens, die Siltronic AG, von der GlobalWafers Co. übernommen wird, wodurch ein deutlich größerer Kunde für den Konzern entsteht, umso wichtiger geworden.*

*(2) Vollständiger Verkaufs des Halbleitergeschäfts an einen globalen Akteur mit geringeren Kapitalkosten, der die Technologie (in Verbindung mit eigenen SiC-Lösungen/-Prozessen) auf einer viel größeren Plattform nutzen kann. Es ist nun klar, dass die Skalierung der vorliegenden Marktchance für die PVA TePla allein auf erhebliche Beschränkungen trifft.*

*Die PVA TePla hat einige beneidenswerte Aktiva geschaffen, die nicht nur über einen großen und unterschätzten Gesamtzielmarkt verfügen, sondern auch zu den derzeit einzigen profitablen Tätigkeiten in der Liefer-/Produktionskette für Elektrofahrzeuge zählen. Der Vorstand muss nun proaktiv und umgehend den unbegründeten Rückgang des Unternehmenswertes angehen.*

*Die Zeit steht für niemanden still und die Weiterverfolgung dieser passiven Laissez-faire-Strategie ist für alle Aktionäre von Nachteil. Mit der richtigen strategischen Positionierung würden die Aktiva der PVA TePla einen Marktwert erzielen, der um ein Vielfaches höher ist als die aktuelle Marktkapitalisierung von rund 360 Millionen Euro.*

*Wir hoffen, dass der Vorstand im besten Interesse der Anleger handelt und das Vorhaben einer Abspaltung oder eines Verkaufs des Geschäfts aktiv verfolgt.*

*In Erwartung Ihrer Antwort verbleiben wir*

*mit freundlichen Grüßen*

*Khaled Beydoun*

*Portfolio Manager & Managing Principal*

*Riposte Capital"*

Aufsichtsrat und Vorstand bedanken sich bei Herrn Khaled Beydoun, der seit Jahren zum Aktionärskreis der PVA TePla AG gehört, für den langjährigen, persönlichen, konstruktiven Dialog mit der Intention, zum Erfolg unseres Unternehmens beizutragen und nehmen dazu wie folgt Stellung:






Von 2017 bis 2019 ist der Umsatz der PVA TePla-Gruppe von 85 Mio. EUR auf 130 Mio. EUR gewachsen, das operative Ergebnis (EBIT) ist im gleichen Zeitraum von 3,0 Mio. EUR auf 12,3 Mio. EUR gestiegen. Basierend auf dieser Entwicklung hat sich der Aktienkurs der Gesellschaft von 2,50 EUR auf rund 17 EUR mehr als versechsfacht.

Auf Basis der führenden Technologien und der mittelfristigen Strategie sehen Aufsichtsrat und Vorstand ausgesprochen vielversprechende Perspektiven für die weitere Umsatz-, und Ertragsentwicklung sowie daraus resultierend die Steigerung des Unternehmenswertes der PVA TePla-Gruppe.

Dieses basiert im Wesentlichen auf der Wettbewerbsstärke im Halbleitermarkt und dem erwarteten Wachstum in den bearbeiteten Marktsegmenten.

- Im Siliziumwafer-Bereich zeichnet sich eine neue Investitionswelle unter den etablierten Herstellern ab. Zusätzlich treten neue Unternehmen in den Markt ein, die teilweise mit massiver staatlicher Unterstützung in diese Technologie investieren. In diesem Wachstumsmarkt ist die PVA TePla seit mehr als 40 Jahren hervorragend positioniert und hat die Kundenbasis in den vergangenen drei Jahren massiv erweitert.
- Die Umsätze der Systeme zur Qualitätsinspektion in der Halbleiterindustrie sind in den vergangenen Jahren durchgängig zweistellig gewachsen. Nahezu das gesamte Who is Who der weltweit führenden Hersteller aus der Halbleiterindustrie gehören zum Kundenkreis der PVA TePla-Gruppe. Durch den vor kurzem vollzogenen Unternehmenskauf in den USA werden zusätzlich weitere Märkte erschlossen, um diesen Wachstumspfad nachhaltig auszubauen.

- 
- Vakuum- und Hochtemperaturanlagen stellen ebenfalls einen außerordentlich wichtigen Zugang zum Halbleitermarkt dar, insbesondere bei der Produktion von reinen und reinsten Hightech Materialien, die ausgesprochen bedeutsam für die Halbleitertechnologie sind.
  - Im sich sukzessive etablierenden Markt der Siliziumkarbidwafer ist die PVA TePla-Gruppe – wie im Schreiben von Herrn Beydoun völlig richtig ausgeführt wird – einzigartig im Bereich der Entwicklung und Herstellung von Kristallzuchtanlagen positioniert. Vor dem Hintergrund der Entwicklung der Elektromobilität entstehen Märkte mit einem extrem hohen Wachstumspotential für die Jahre 2021 bis 2030.

Darüber hinaus werden strategische Optionen, wie Kooperationen mit Kunden, Forschungseinrichtungen und Zulieferern für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens im Sinne der Aktionäre fortlaufend geprüft und weiterentwickelt.

Die aktuelle Aufstellung der PVA TePla-Gruppe erlaubt es flexibel auf sich ergebende Marktchancen im Bereich der SiC-Technologien zu reagieren und diese erfolgreich weiter zu entwickeln. Auf dieser Grundlage ergeben sich mittel- und langfristig attraktive und ausgewogene Perspektiven sowohl im Hinblick auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung als auch auf den Unternehmenswert.

PVA TePla AG

Alexander von Witzleben  
Aufsichtsratsvorsitzender

Alfred Schopf  
Vorstandsvorsitzender



**Weitere Informationen erhalten Sie bei:**

Dr. Gert Fisahn

Investor Relations

Telefon: +49(0)641/68690-400

<mailto:gert.fisahn@pvatepla.com>