

Dr. Reinhard Ploss

Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

München, 12. November 2019

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Infineon!

Wie immer, wenn wir Sie in dieser Jahreszeit auf dem Campeon begrüßen, hat der Herbst mit seinen kühlen Temperaturen in Bayern Einzug gehalten. Eine andere Abkühlung war dagegen weit weniger vorhersehbar. Im Frühjahr hat die Boom-Phase in unseren Zielmärkten ein abruptes Ende genommen. In der Folge musste Infineon die Ziele anpassen, die wir noch vor einem Jahr an dieser Stelle vorgestellt hatten. Trotzdem sehen Sie mich heute zufrieden. Denn: An die veränderte Situation haben wir uns rasch angepasst. Angesichts der schwierigen Bedingungen haben wir uns beachtlich geschlagen.

Ich freue mich, Ihnen heute über das abgeschlossene Geschäftsjahr 2019 zu berichten. Danach möchte ich mit Ihnen einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr werfen und die Wachstumsstrategie von Infineon erläutern. Gemeinsam mit meinen Kollegen aus dem Vorstand stehe ich Ihnen im Anschluss für Ihre Fragen zur Verfügung.

Beginnen wir mit dem **Rückblick**.

**[Infineon ist in einem herausfordernden Geschäftsjahr 2019 profitabel
weitergewachsen und hat die Ziele erreicht]**

Infineon konnte seinen Wachstumskurs auch im abgelaufenen Geschäftsjahr fortsetzen, wengleich deutlich langsamer als zunächst erwartet. Trotz eines herausfordernden makroökonomischen Umfelds und gegen den Trend eines insgesamt schrumpfenden Halbleitermarktes haben wir den Umsatz steigern können – zum sechsten Mal in Folge.

Der Umsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 6 Prozent auf 8 Milliarden 29 Millionen Euro. Das zeigt: Unser Geschäftsmodell ist robust. Infineon wächst auch in schwierigen Zeiten. Zudem haben wir erstmals in der Geschichte von Infineon die Umsatzmarke von 8 Milliarden Euro übertroffen.

Anders als der Umsatz ist das Segmentergebnis gesunken. Es ging um 34 Millionen Euro auf insgesamt 1 Milliarde 319 Millionen Euro zurück. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 16,4 Prozent nach 17,8 Prozent im Geschäftsjahr 2018. Zwei wesentliche Faktoren waren für den Ergebnismrückgang gegenüber dem Vorjahr verantwortlich: Zum einen höhere Leerstandskosten, auf die ich später noch eingehen werde. Zum anderen gestiegene Forschungs- und Entwicklungsausgaben.

Unter den gegebenen Bedingungen im Geschäftsjahr 2019 sind wir mit dem Ergebnis zufrieden. Unsere Mitte des Geschäftsjahres angepassten Ziele haben wir erreicht. Zu Beginn hatten wir noch mit einem deutlich höheren Umsatzplus gerechnet – 11 statt der nun erreichten 6 Prozent. Zu diesem Zeitpunkt war der Markt noch in einer Boom-Phase. Die Nachfrage unserer Kunden überstieg in einigen Produktbereichen unsere Lieferfähigkeit.

Auch vor dem Hintergrund geopolitischer Spannungen und anhaltender Handelskonflikte trübten sich die Konjunkturaussichten nach dem Jahreswechsel dann deutlich ein. Die Nachfrage in unseren Endmärkten ließ teilweise stark nach. Wir mussten uns rasch auf eine Situation mit niedrigerem und zuletzt sogar ganz ohne Marktwachstum einstellen und gegensteuern.

Uns war klar, dass die Boom-Phase irgendwann einmal enden würde. Wir wussten auch, dass es dann wahrscheinlich keine weiche Landung geben würde. Dennoch haben wir Infineon ganz bewusst auf weiteres starkes Wachstum vorbereitet und unsere Fertigungskapazitäten ausgebaut. Ein solcher Kapazitätsaufbau hat einen langen Vorlauf. Nun managen wir eine vorübergehende Unterauslastung unserer Kapazitäten. Umgekehrt hätte es aber wesentlich dramatischere Folgen, dauerhaft zu geringe Fertigungskapazitäten zu haben. Lieferfähigkeit ist ein Erfolgsfaktor für Infineon. Sie ist ein wesentlicher Grund, warum unsere Kunden Infineon als Lieferanten wählen und schätzen.

Angesichts des vorübergehend niedrigeren Bedarfs konnten wir unsere erhöhten Fertigungskapazitäten vor allem in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres nicht vollständig auslasten. Das führte zu erhöhten Leerstandskosten. Diese entstehen zum Teil aufgrund von Bestandsanpassungen. Die rasche Änderung der Nachfrage unserer

Kunden hatte höhere Lagerbestände zur Folge. Diese bauen wir derzeit ab. Damit geht die Auslastung in unseren Fertigungen vorübergehend weiter zurück.

Dass die Ergebnismarge angesichts des weit schwächeren Umsatzwachstums – 6 statt 11 Prozent – nicht stärker abgesunken ist, spricht für unsere Teams. Bereits in der Vergangenheit haben sie gezeigt, dass sie die natürlichen Schwankungen unserer Märkte erfolgreich managen können. Diese Erfahrung kam Infineon in den letzten Monaten sehr zugute. Unseren Teams ist es schnell und gut gelungen, vom Modus „Allokation“ auf „Kostenkontrolle“ umzustellen. An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Infineon herzlich für ihren Einsatz und ihr entschlossenes Anpacken danken.

An dem unter den gegebenen Rahmenbedingungen guten Ergebnis des Geschäftsjahres wollen wir die Aktionäre von Infineon angemessen beteiligen. Seit dem Geschäftsjahr 2010 hat Infineon die Dividendenzahlung in mehreren Schritten fast verdreifacht – von zunächst 10 Eurocent je Aktie bis auf 27 Eurocent für das Geschäftsjahr 2018. Für das Geschäftsjahr 2019 planen wir, den Aktionären auf der kommenden Hauptversammlung im Februar eine unveränderte Dividende von 27 Eurocent je Aktie vorzuschlagen. Die im Juni 2019 im Rahmen der Kapitalerhöhung ausgegebenen neuen Aktien sind dabei voll dividendenberechtigt. Durch die um rund 10 Prozent höhere Aktienanzahl steigt die Ausschüttung von 305 Millionen Euro auf 336 Millionen Euro.

[Die Geschäftsbereiche haben sich gut behauptet und sind in ihren Märkten erfolgreich]

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unseren vier Geschäftsbereichen.

Der Geschäftsbereich **Automotive** erzielte einen Umsatz in Höhe von 3 Milliarden 503 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Auch wenn wir weitergewachsen sind, spüren wir die Auswirkungen der in allen Regionen der Welt rückläufigen Fahrzeugproduktion. Marktforscher gehen für das Jahr 2019 von einem Rückgang um fast 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus. Der Bedarf an gewissen Produkten – etwa Bauelemente für die Motorsteuerung oder den elektrischen Fensterheber – hängt in erster Linie von der Anzahl der Neufahrzeuge ab. Der Umsatz von Infineon in den klassischen Automotive-Anwendungen war entsprechend rückläufig.

Gleichzeitig kam uns aber zugute, dass unsere Lösungen insbesondere in Fahrzeugen der Oberklasse und der oberen Mittelklasse verbaut werden. Hier ging die Fahrzeugproduktion weniger stark zurück als bei Fahrzeugen der Mittel- und der Kompaktklasse. Zudem enthalten diese Autos mehr Elektronik und damit mehr Halbleiter. Einen weiterhin hohen Bedarf konnten wir zudem bei den beiden großen Zukunftsthemen verzeichnen: Bei Leistungshalbleitern für Elektrofahrzeuge sowie bei Sensoren und Mikrocontrollern für Fahrer-Assistenzsysteme. Hier konnten wir den Umsatz erneut deutlich steigern, um mehr als 50 Prozent.

Gleichwohl ging das Segmentergebnis im Geschäftsbereich Automotive im abgelaufenen Geschäftsjahr zurück – um 13 Prozent auf 404 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 11,5 Prozent.

Was sind die Gründe für den starken Ergebnismrückgang? Aufgrund hoher Investitionen in Entwicklung und Fertigung liegt die Profitabilität unserer Produkte für Elektromobilität noch nicht auf dem durchschnittlichen Margenniveau des Geschäftsbereichs. Hinzu kam, wie eingangs erläutert, dass wir unsere erhöhten Fertigungskapazitäten vor allem in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres nicht vollständig auslasten konnten.

Trotz des schwächer als erwarteten Ergebnisses im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir für die langfristige Entwicklung unseres Automotive-Geschäfts weiterhin sehr zuversichtlich. Der Halbleiterbedarf pro Fahrzeug wird in den kommenden Jahren weiter steigen und damit für strukturelles Wachstum sorgen. Die zahlreichen erfolgsversprechenden Design-Wins im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigen, dass wir ein hochgradig attraktives Portfolio bieten.

Unsere AURIX™-Mikrocontroller treffen den Bedarf unserer Kunden. Dank aufeinander abgestimmter Hard- und Software übernehmen sie einen wesentlichen Teil der Signalverarbeitung beispielsweise in radar- und kamerabasierten Fahrerassistenzsystemen. Infineon hat seine Aktivitäten im Bereich Software in den letzten Jahren intensiviert, sowohl durch eigene Entwicklung als auch durch strategische Partnerschaften. Die Fortschritte werden nun zunehmend sichtbar und kommen unseren Kunden zugute: Geringer Entwicklungsaufwand und damit eine kürzere Zeit bis zur Marktreife ihrer Systeme.

Zwei Beispiele möchte ich hier nennen. Ein großer europäischer Automobil-Zulieferer wird den AURIX™-Mikrocontroller für seine nächste Kamera-Plattform verwenden. Als Host-Controller bildet er die Schnittstelle zwischen Kamerasystem und Aktuatoren des Fahrzeugs. Diese Plattform werden Automobilhersteller weltweit in ihren Fahrzeugen

einsetzen. Ein japanischer Automobilzulieferer hat den AURIX™-Mikrocontroller für künftige Motorsteuerungen ausgewählt. Und zwar sowohl für Elektrofahrzeuge als auch für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor.

Auf dem strategisch wichtigen japanischen Markt fasst Infineon übrigens immer besser Fuß. Seit 2010 sind wir dort jedes Jahr schneller gewachsen als der Markt für Automobilhalbleiter. Mit einem Umsatzzuwachs von knapp 25 Prozent hat Infineon in Japan im Geschäftsjahr 2019 sogar ein Rekordwachstum erzielt. Die Qualitätsanforderungen der Automobilhersteller dort sind traditionell extrem hoch, und Infineon erfüllt sie besonders gut. Toyota, Japans größter Automobilhersteller, zeichnete uns 2019 das fünfte Jahr in Folge für fehlerfreie Lieferungen an sein Hirose-Werk aus. Wir gehen davon aus, dass unser Automotive-Geschäft in Japan in den kommenden Jahren weiter überproportional wachsen wird.

Neben dem konsequenten Qualitätsansatz sind partnerschaftliche Kundenbeziehungen entscheidend für unseren Erfolg. So ist Infineon einer der wichtigsten Partner des Volkswagen-Konzerns bei dessen Elektro-Offensive. Seit Mai gehören wir dem strategischen Lieferantennetzwerk FAST von Volkswagen an. FAST steht kurz für das Programm „Future Automotive Supply Tracks“. Bis 2025 will Volkswagen 80 verschiedene Elektromodelle entwickeln. Dabei setzt Volkswagen, wie andere Hersteller auch, auf ein Plattformsystem. Denn damit lassen sich Entwicklungs- und Logistikaufwand so gering wie möglich halten.

Der sogenannte Modulare Elektrifizierungsbaukasten von Volkswagen ist die industrieweit größte Antriebsplattform für reine Elektrofahrzeuge. Leistungsmodule von Infineon steuern darin den elektrischen Antrieb. Unsere HybridPACK™ Drive-Module passen perfekt zum Plattformansatz von Volkswagen. Denn mit ihnen stellen wir eine skalierbare Produktfamilie zur Verfügung, mit der Automobilhersteller ohne großen Aufwand die gesamte Modellpalette ausrüsten können.

Da ich gerade von der Mobilität der Zukunft spreche: Sicherlich haben Sie im Foyer die Hyperloop Demo gesehen – den sogenannten Research Pod.

Hyperloop ist ein wunderbares Beispiel dafür, wie Innovation im Jahr 2019 funktioniert. Sie beginnt mit einer Vision, die Fortbewegung völlig neu denkt – in diesem Fall als das energieeffiziente Reisen mit Schallgeschwindigkeit in unterirdischen Röhren. Sie bahnt sich ihren Weg im Wettbewerb der Ideen, getrieben von der Begeisterung zahlreicher junger Menschen in aller Welt. Sie wird unterstützt durch die technologischen Vordenker der Industrie.

Infineon hat das Team der TU München unterstützt, das Ende Juli zum vierten Mal in Folge die Hyperloop Pod Competition in der Nähe von Los Angeles gewonnen hat. Ausgerüstet mit mehr als 420 Infineon-Komponenten, erreichte der Pod eine Geschwindigkeit von 463,5 Kilometern pro Stunde. Damit ließe sich beispielsweise die Fahrt von München nach Hamburg auf gut einviertel Stunden verkürzen.

Mit seinem Research-Pod arbeitet das Hyperloop-Team nun am nächsten großen Innovationsschritt: einem schwebenden Pod. Schauen Sie nachher gerne in unserer Ausstellung vorbei und sprechen Sie die Kolleginnen und Kollegen an. Es lohnt sich.

Kommen wir zum Geschäftsbereich **Industrial Power Control**. Das Segment liefert Lösungen für die gesamte Energieversorgungskette – von der Erzeugung über die Übertragung und Speicherung bis hin zur Nutzung. Hier erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von 1 Milliarde 418 Millionen Euro, 7 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Segmentergebnis ging leicht um 2 Prozent zurück und betrug 251 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 17,7 Prozent.

Unter anderem sorgte der weiterhin steigende Bedarf für Windkraft- und Fotovoltaikanlagen sowie Zugsysteme insbesondere in China für Wachstum. Hinzu kam der weiterhin steigende Automatisierungsgrad von industriellen Produktionsanlagen. Dieser schlug sich insbesondere in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres in höheren Umsätzen nieder. Dagegen war die Nachfrage nach Lösungen für große Haushaltsgeräte aufgrund von hohen Beständen in der Lieferkette zuletzt deutlich schwächer als in früheren Jahren.

Jedoch wird die Inverterisierung von Haushaltsgeräten die weltweite Nachfrage in den kommenden Jahren treiben. Der geringere Stromverbrauch und die höhere Leistungsfähigkeit neuer Geräte sind nur mit Motoren mit einem besseren Wirkungsgrad zu erreichen. Frequenzumrichter können die Drehzahl eines elektrischen Motors sehr fein regulieren. So muss der Motor nur genau die Leistung bringen, die gerade benötigt wird. Das spart Strom. Der Trend wird durch neue Effizienzvorschriften zum Energieverbrauch, zum Beispiel in China, verstärkt.

Infineon macht Haushaltsgeräte nicht nur intelligenter, effizienter und damit für Endkunden attraktiv. Wir helfen auch den Herstellern, indem wir die Entwicklung vereinfachen. Mit unseren Intelligent Power Modules – kurz IPM – integrieren wir einen Großteil der Bauelemente für einen Inverter in einem Gehäuse. Zusammen mit unseren

spezialisierten Mikrocontrollern helfen wir unseren Kunden, neue Geräte in deutlich kürzerer Zeit zu entwickeln.

Unsere Position als weltweite Nummer 3 im IPM-Markt haben wir in den letzten Jahren stetig gefestigt. Bei diskreten Leistungshalbleitern und IGBT-Modulen sind wir seit vielen Jahren unangefochten die Nummer 1.

Unser Portfolio entwickeln wir konsequent weiter. Dabei spielen die Verbindungshalbleiter Siliziumkarbid und Galliumnitrid eine besondere Rolle. Ein Schwerpunkt unserer Forschung und Entwicklung sind Fertigungstechnologien und Architekturen für Leistungshalbleiterkomponenten auf Basis dieser neuen Materialien.

Siliziumkarbid-Module bieten wir bereits länger an. Seit einiger Zeit erweitern wir unser Portfolio um immer mehr Bauformen und auf immer mehr Spannungsklassen. So können wir neben industriellen Schaltnetzteilen und Fotovoltaik-Wechselrichtern zunehmend viele weitere Anwendungen mit leistungsfähigen Siliziumkarbid-Lösungen bedienen. Dazu gehören etwa Batterieladeinfrastruktur, Energiespeicher, Nebenaggregate in Zugsystemen sowie Schaltnetzteile für Server und Telekommunikations-anwendungen. Dazu gehört auch der Einsatz im Automobil. Der koreanische Hersteller Hyundai nutzt zum Beispiel unsere Siliziumkarbid-Technologie in der kommenden Generation seiner Elektrofahrzeuge.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2019 haben wir außerdem mit der Serienfertigung unserer eigenen Galliumnitrid-Lösungen begonnen. Sie kommen zum Beispiel bereits in Hochleistungsstromversorgungen für Rechenzentren zum Einsatz. Zudem haben sie Potenzial für weitere Anwendungen, etwa in On-Board-Ladegeräten von Elektroautos.

Nun zu **Power Management & Multimarket**. Das Segment umfasst das Geschäft mit Leistungshalbleitern für Energiemanagement, Komponenten für Mobilfunk-Infrastruktur und mobile Endgeräte sowie mit hochzuverlässigen Komponenten für raue Umgebungen. Der Umsatz stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 2 Milliarden 445 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 5 Prozent. Das Segmentergebnis erreichte 585 Millionen Euro, 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Segmentergebnis-Marge lag somit bei starken 23,9 Prozent.

Sehr positiv entwickelte sich der Bedarf an effizienten und leistungsfähigen Stromversorgungen für Rechenzentren und für On-Board-Ladeeinheiten in Elektro- und Hybridfahrzeugen. Auch die Ausstattung von Ladesäulen für Elektrofahrzeuge insbesondere in China sorgte für gute Umsätze bei Infineon. Der Trend zu

batteriebetriebenen Geräten wie Akkuschaubern, Saugrobotern oder eScootern hält an. Auch die Umsätze mit Stromversorgungen für die Mobilfunk-Infrastruktur waren erfreulich.

Eine hohe Nachfrage nach unseren Lösungen konnten wir außerdem im Bereich Sensorik verzeichnen. Der Umsatz mit unseren Silizium-Mikrofonen erreichte im Schlussquartal des Geschäftsjahres ein Allzeithoch. Obwohl der Smartphone-Markt weiter stagnierte, profitierte Infineon von zusätzlichen Design-Wins und davon, dass diese Mikrofone in immer mehr Bereichen eingesetzt werden: Zum Beispiel in Kopfhörern, komplett kabellosen Ohrstöpseln und sprachgesteuerten Assistenten.

Außerdem hat Infineon kürzlich einen neuen Radarchip auf den Markt gebracht. Dieser ermöglicht eine neue Form der Interaktion zwischen Nutzern und ihren Geräten. Über ein integriertes Antennensystem nimmt er die Anwesenheit und Bewegungsrichtung von Menschen und Gegenständen wahr. Der 60 Gigahertz-Radarchip ist die Hardware-Basis für Googles Soli-Technologie. Er ist im neuesten Smartphone von Google verbaut, dem Pixel 4.

Weitere Erfolge in Smartphones konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mit unserer führenden Time-of-Flight-Technologie für die dreidimensionale Objekterkennung erzielen. Zusammen mit LG Electronics hat Infineon ein Smartphone mit dieser Technologie ausgestattet. Andere 3D-Technologien berechnen mit komplexen Algorithmen die Entfernung eines Objekts vom Kameraobjektiv. Dagegen misst unser Bildsensorchip die Entfernung für jeden Punkt direkt über moduliertes Infrarotlicht. Time-of-Flight ist schneller, effektiver und stromsparender. Zudem funktioniert es auch bei ungünstigen Lichtbedingungen. Das ermöglicht eine sichere Authentifizierung, zum Beispiel über die Gesichtserkennung.

Infineon entwickelt Sensoren und Chips, die wie die menschlichen Sinne die Umwelt erkennen und die gewonnenen Daten verarbeiten. So wie unser menschliches Gehirn verschiedene Signale unserer Sinne nutzt, können wir intelligente Geräte durch die Zusammenarbeit mehrerer Sensoren befähigen, die Umwelt in ihren verschiedenen Dimensionen wahrzunehmen. Ziel ist eine intuitive Interaktion zwischen Mensch und Maschine. Wir nennen das „Intuitive Sensing“.

Dank unserer Mikrofone, unserer Radar-Technologie und unserer Time-of-Flight-Lösung werden Geräte beispielsweise „kontext-bewusst“. Das bedeutet, dass sie ihr Umfeld erkennen und damit auch uns Menschen besser verstehen. Schließlich soll sich die

Maschine nach dem Menschen richten und nicht umgekehrt. „Intuitive Sensing“ ist ein gutes Beispiel dafür, wie Infineon die reale mit der digitalen Welt verbindet.

Kommen wir schließlich zum **Geschäftsbereich Digital Security Solutions**. Der Umsatz ging im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 3 Prozent zurück auf 642 Millionen Euro.

Der Trend zu Bezahlkarten, die sowohl kontaktbasiert als auch kontaktlos genutzt werden können, setzte sich fort. Durch die Kernkompetenz im Bereich Kontaktlos-Technologie profitiert Infineon besonders von dieser Entwicklung. Den Umsatz im Bereich Bezahlkarten konnten wir steigern. Umsatzzuwächse konnten wir zudem mit unseren integrierten Sicherheitslösungen erzielen.

Die Umsätze mit embedded SIMs – den sogenannten eSIMs – stiegen im vergangenen Geschäftsjahr weiter an. Sie kommen zum Beispiel im Internet der Dinge zum Einsatz – sowohl in Konsumenten-Anwendungen als auch im industriellen Umfeld. Bei klassischen SIM-Karten für Mobilkommunikation gingen sie dagegen wie geplant weiter zurück. Aus strategischen Gründen nimmt Infineon seit einigen Jahren nur noch selektiv an Projektausschreibungen teil. Projektbedingt verminderte sich auch der Umsatz im Bereich behördliche Dokumente.

Das Segmentergebnis sank um 27 Prozent auf 77 Millionen Euro. Damit betrug die Segmentergebnis-Marge 12,0 Prozent. Der überproportionale Rückgang des Ergebnisses im Vergleich zum Umsatz ist vor allem auf gestiegene Betriebsaufwendungen zurückzuführen. Die Stärkung unseres Distributionsgeschäfts und unserer Software-Kompetenz sind für uns von strategischer Bedeutung. Dementsprechend hatten wir hier höhere Aufwendungen für Personal sowie Forschung und Entwicklung.

Infineon bietet ein großes Spektrum an Lösungen für eine sichere Authentifizierung an. Unsere Kunden setzen diese für Anwendungen in den Bereichen Industrie 4.0, Smart Home, Smart City sowie vernetzte Fahrzeuge ein. Unser Angebot haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgebaut.

Unter anderem haben wir als erster Halbleiterhersteller ein Trusted Platform Module – kurz TPM – speziell für Automobilanwendungen auf den Markt gebracht. Das TPM sichert alle wichtigen Kommunikationswege im Auto. Der Automobilhersteller kann sensible Sicherheitsschlüssel für die Vergabe von Zugriffsrechten, die Authentifizierung sowie zur Datenverschlüsselung geschützt in das Auto einbringen. Der Volkswagen-Konzern zählt zu den ersten Kunden für dieses Produkt.

Meine Damen und Herren, Sie sehen:

Beim Blick auf unsere Märkte ergibt sich ein uneinheitliches Bild. Wir hatten und haben es mit der einen oder anderen Herausforderung zu tun. Trotzdem ist Infineon im vergangenen Geschäftsjahr profitabel weitergewachsen. Das verdanken wir einerseits der Ausrichtung von Infineon auf strukturelle Treiber und andererseits unserem führenden Produkt- und Technologieportfolio.

[Infineon erwartet eine Erholung der Nachfrage nicht vor der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2020]

Werfen wir nun gemeinsam einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr:

Das allgemeine konjunkturelle Umfeld bleibt angesichts wirtschaftlicher und politischer Unwägbarkeiten angespannt. Der Internationale Währungsfonds hat seine Konjunkturprognose für das Jahr 2019 im Oktober auf 2,5 Prozent gesenkt. Für 2020 prognostizieren die Experten nur eine leichte Erholung des Wachstums der Weltwirtschaft auf 2,7 Prozent. Der erwartete leichte Anstieg ist laut IWF zudem nicht breit abgestützt und bleibt damit unsicher. Das liegt unter anderem an schwelenden geopolitischen Konflikten und der Zunahme von Handelsbeschränkungen.

Die weiterhin ungelösten Handelskonflikte wirken belastend. Wir beobachten die Entwicklung weiterhin sehr genau. Eine Abschottung von Märkten halten wir nach wie vor für falsch. Handelskonflikte kennen keine Gewinner. Viele gesellschaftliche Herausforderungen sind global. Sie lassen sich nicht mit lokalem Denken lösen. Insbesondere der Klimaschutz und der steigende Ressourcenverbrauch erfordern globale Antworten.

Bei Infineon erwarten wir eine Erholung der Nachfrage nicht vor der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2020. Unseren Fokus werden wir deshalb weiterhin darauf richten, die Profitabilität von Infineon zu sichern und uns auf ein Anziehen unserer Märkte vorzubereiten.

[Die strukturellen Wachstumstreiber sind intakt. Infineon setzt seine Strategie fort.]

Wichtig ist: Wir managen den Konjunkturzyklus mit konsequenter Kostenkontrolle, stärken aber gleichzeitig jene Geschäftsfelder, die strukturelles Wachstum versprechen. Denn auch in einer Phase schwächelnder Märkte wollen wir Schritt für Schritt unseren langfristigen Zielen näherkommen.

Die langfristigen Treiber für das Geschäft von Infineon sind intakt. Wir setzen auf die Trends, die im kommenden Jahrzehnt das Leben der Menschen und die Weltwirtschaft prägen werden: Energieeffizienz, nachhaltige Mobilität, Sicherheit, das Internet der Dinge und Big Data.

Gerade die letzten Monate haben ja gezeigt, welche Dynamik etwa das Thema Klimaschutz in der öffentlichen Diskussion entwickeln kann. Nicht nur in Deutschland, sondern überall auf der Welt engagieren sich viele junge Menschen für einen nachhaltigeren Umgang mit unseren Lebensgrundlagen. Das finde ich gut. Denn eine gesellschaftliche Meinungsfindung ist dringend notwendig. Die aktuelle Diskussion ist also ein guter erster Schritt. Natürlich brauchen wir neben dem Diskurs auch konkrete Lösungen.

Bei Infineon arbeiten wir daran, Veränderung mit neuen Technologien zu gestalten. Wir ermöglichen eine effizientere Erzeugung, Übertragung, Speicherung und Nutzung elektrischer Energie. Wir liefern die Bausteine für saubere und intelligente Mobilität in Ballungsräumen. Wir leisten einen wesentlichen Beitrag für eine zuverlässige Kommunikation im Internet der Dinge. „Mehr aus weniger“ ist der Ansatz, mit dem Infineon dazu beiträgt, dass immer mehr Menschen auf der Welt ein gutes Leben nachhaltig führen können.

Unsere Produkte und Lösungen helfen während Ihrer Nutzungsdauer dabei, rund 54 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente einzusparen. Das entspricht dem durchschnittlichen jährlichen Stromverbrauch von etwa 86 Millionen Europäern. Die durch die Fertigung entlang der gesamten Wertschöpfungskette anfallenden CO₂-Emissionen sind in dieser Rechnung bereits berücksichtigt. Infineon schafft einen erheblichen ökologischen Nettonutzen. So leisten wir einen wesentlichen Beitrag für höhere Energieeffizienz, besseres Ressourcenmanagement und effektiveren Klimaschutz.

Die Aussichten in unseren wichtigen Zielmärkten wie Elektromobilität, automatisiertes Fahren, erneuerbare Energien, Rechenzentren und mobile Kommunikation sind vielversprechend. Unabhängig von der aktuellen Marktsituation rechnen wir in den kommenden Jahren mit einem zunehmenden Bedarf unserer Kunden an Leistungshalbleitern, Mikrocontrollern und Sensoren. An unseren strategischen Investitionen halten wir deshalb fest. Denn damit schaffen wir die Grundlage für das langfristige Wachstum von Infineon.

Ein Meilenstein ist dabei die neue 300-Millimeter-Fabrik in Villach. Deren Bau setzen wir fort, alles läuft nach Plan. Es hängt von der wirtschaftlichen Entwicklung weltweit und

damit von der Nachfrage nach unseren Produkten ab, wann genau wir die Fertigung in der neuen Fabrik anlaufen lassen. Je nach weiterer Entwicklung der makroökonomischen Lage gehen wir derzeit von einem Produktionsstart zum Ende des Kalenderjahres 2021 aus.

[Infineon und Cypress: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt.]

In den vergangenen Jahren hat Infineon eine konsequente Strategie verfolgt und diese stetig weiterentwickelt. Mit der Verbreiterung unseres Produkt- und Anwendungsportfolios machen wir gute Fortschritte und eröffnen Infineon neue Möglichkeiten. Mit Cypress setzen wir unsere Strategie logisch fort. Wir folgen weiterhin dem eingeschlagenen Weg, aber mit deutlich mehr PS.

Die Portfolios der beiden Unternehmen ergänzen sich hervorragend. Infineon ist führend bei Leistungshalbleitern, Sensoren sowie Mikrocontrollern für Automobil- und Sicherheitsanwendungen. Cypress hingegen ist bei Mikrocontrollern für Industrie und für Anwendungen im Internet der Dinge sehr gut aufgestellt. Darüber hinaus bietet das Unternehmen viele Lösungen im Bereich der Wireless Connectivity und hoch spezialisierte Speicher-Produkte an. Zusammen können wir ein umfassendes Portfolio intelligenter und vernetzter Power- und Sensor-Lösungen schaffen. So verbinden wir die reale mit der digitalen Welt.

Lassen Sie mich das mit einem Beispiel verdeutlichen: Ein selbstgesteuerter Staubsauger oder Rasenmäher im Haushalt braucht einen Prozessor, der quasi als Gehirn fungiert. Er braucht Sensoren, die die Umgebung erkennen, und Kommunikationschips, die mit der Ladestation oder der Haussteuerung kommunizieren. Und er braucht Leistungshalbleiter, um sich bewegen zu können. Wir haben die Sensoren und die Leistungsbausteine. Cypress hat den Controller und das Kommunikations-Knowhow. Das ist nur ein Beispiel. Das beschriebene Prinzip lässt sich jedoch auf eine Vielzahl von Anwendungen im Internet der Dinge übertragen.

Komplette Systeme bieten unseren Kunden einen erheblichen Mehrwert. Sie können ihre gewünschten Funktionen dann einfach, sicher und schnell realisieren, quasi: auspacken – umrühren – fertig.

In Vorbereitung auf die Übernahme haben wir mit einer Kapitalerhöhung und der Emission einer Hybridanleihe bereits wichtige Schritte zur Refinanzierung getan. Außerdem bereiten die Teams von Infineon und Cypress seit einigen Monaten die Zusammenführung vor – soweit das für zwei im Wettbewerb stehende Unternehmen

möglich ist. Wir sind mit den Behörden im Austausch und weiterhin zuversichtlich, dass wir die Transaktion Ende 2019 oder Anfang 2020 abschließen können.

[Im Geschäftsjahr 2020 erwartet Infineon 5 Prozent Umsatzwachstum und etwa 16 Prozent Segmentergebnis-Marge]

Damit komme ich zum Ausblick.

Für das Geschäftsjahr 2020 erwarten wir – bei einem Wechselkurs des US-Dollars zum Euro von 1,13 – einen Anstieg des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr von 5 Prozent plus oder minus 2 Prozentpunkte und eine Segmentergebnis-Marge von etwa 16 Prozent im Mittelpunkt der Umsatzspanne.

Im Einzelnen rechnen wir damit, dass der Geschäftsbereich Automotive leicht über dem Konzerndurchschnitt wachsen wird. Beim Geschäftsbereich Power Management & Multimarket sollte der Umsatz in etwa auf der Höhe des Konzerndurchschnitts liegen. Für Industrial Power Control erwarten wir ein etwas geringeres Wachstum als im Konzerndurchschnitt. Beim Geschäftsbereich Digital Security Solutions rechnen wir mit einem stagnierenden bis nur leicht wachsenden Umsatz.

Damit komme ich zu den Investitionen.

Für das Geschäftsjahr 2020 planen wir Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten in Höhe von rund 1,3 Milliarden Euro. Rund ein Drittel dieses Betrags entfällt auf Fertigungsgebäude samt deren Infrastruktur sowie Bürogebäude. Damit schaffen wir die Voraussetzungen, um vom nächsten Marktaufschwung zu profitieren und die strukturellen Wachstumspotenziale voll zu nutzen. Das größte Einzelprojekt bleibt der Weiterbau des Reinraums für die neue 300-Millimeter-Fertigung in Villach.

Im laufenden ersten Quartal des Geschäftsjahres rechnen wir mit einem Umsatzrückgang um 7 Prozent gegenüber dem vierten Quartal – wie immer mit einer möglichen Abweichung um plus oder minus 2 Prozentpunkte. Im Mittelpunkt der Umsatzspanne wird die Segmentergebnis-Marge etwa 13 Prozent betragen. Dieser Wert wird einerseits durch einen einmalig wirkenden Sondereffekt aus der Vorratsbewertung positiv beeinflusst. Andererseits werden die Leerstandskosten gegenüber dem letzten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres spürbar ansteigen. Hierbei sind auch die zweiwöchigen Werksferien in Dresden, Kulim und Temecula zum Jahreswechsel berücksichtigt.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

Erstens: Infineon ist in einem herausfordernden Geschäftsjahr 2019 erneut gewachsen und hat unter den gegebenen Randbedingungen ein gutes Ergebnis erzielt. Nach dem Boom in den Vorjahren mussten wir uns im Frühjahr auf eine veränderte Situation einstellen und kräftig bremsen. Das ist uns gut und vor allem sehr schnell gelungen.

Zweitens: Die weiteren politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen beobachten wir aufmerksam und können bei Bedarf darauf reagieren. Eine Erholung der Nachfrage erwarten wir nicht vor der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2020.

Drittens: Die langfristigen Treiber für das Geschäft von Infineon sind intakt. Wir behalten unsere Wachstumsziele fest im Blick und wollen bereit sein, wenn die Märkte wieder anziehen. Deshalb halten wir an unseren strategischen Investitionen fest und steigern unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Infineon entwickelt sich auch in schwierigen Zeiten weiter.

Viertens: Mit Cypress setzen wir unsere Wachstumsstrategie logisch fort. Wir sind weiterhin zuversichtlich, dass wir die Transaktion Ende 2019 oder Anfang 2020 abschließen können.

Meine Damen und Herren,

Infineon macht das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher. Einen Überblick zu unseren Märkten, Produkten und Anwendungen können Sie sich im Anschluss gerne auch im Foyer verschaffen. Sehen Sie sich gerne um und sprechen Sie uns an. Die Kolleginnen und Kollegen helfen Ihnen gerne weiter.

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen stehe ich Ihnen nun für Fragen zur Verfügung.

#