



Hauptversammlung 2015

Dr. Reinhard Ploss

München, 12. Februar 2015

Vorsitzender des Vorstands

Dr. Reinhard Ploss

- Es gilt das gesprochene Wort -

**Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,**

Grüß Gott, und herzlich willkommen auf der Hauptversammlung von Infineon! Ich begrüße Sie auch im Namen meiner Kollegen Dominik Asam und Arunjai Mittal.

Meine Damen und Herren, ich freue mich sehr, Ihnen heute über das vergangene Geschäftsjahr zu berichten. Außerdem möchte ich Ihnen einen Ausblick geben: Wie geht es mit Infineon weiter?

Rückblick und Ausblick

Vielleicht haben Sie schon den aktuellen Geschäftsbericht gesehen. Er trägt den Titel „Wachstum mit System“.

Was verstehen wir darunter?

Das würde ich Ihnen gerne etwas näher erläutern. Dafür beginne ich mit einem kurzen Rückblick.

Das Geschäftsjahr 2014 war für Infineon ein Erfolg. Wir haben nicht nur den Vertrag zum Kauf von International Rectifier abgeschlossen. Wir haben vor allem mehr verkauft, besser verdient und profitabler gearbeitet als ein Jahr zuvor.

Dabei verlief das Geschäftsjahr typisch für unsere Märkte. Auf einen saisonbedingten Umsatzrückgang im ersten Vierteljahr folgten drei Quartale mit Wachstum bei Umsatz und Ergebnis.

Im Vergleich zu den entsprechenden Quartalen des Vorjahres haben wir in allen vier Quartalen deutlich mehr Umsatz erzielt. Die Zuwachsraten waren dabei meist zweistellig.

Mein Kollege Dominik Asam wird anschließend ausführlicher auf die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres eingehen. Die wichtigsten möchte ich Ihnen aber schon einmal nennen:

- Der Umsatz stieg auf 4 Milliarden 320 Millionen Euro, ein Plus von 12 Prozent.
- Das Segmentergebnis verbesserte sich von 377 Millionen Euro auf 620 Millionen Euro.
- Die Segmentergebnis-Marge erreichte 14,4 Prozent. Zum Vergleich: Im Geschäftsjahr 2013 lag sie noch bei 9,8 Prozent.

Mehr Umsatz, ein besseres Ergebnis und eine höhere Marge: Diese Ziele haben im abgeschlossenen Geschäftsjahr alle vier Segmente erreicht.

Im Geschäftsbereich Automotive waren drei Faktoren die Basis des Wachstums:

- Erstens nahm stetig der Bedarf an Lösungen zu, die das Autofahren immer sicherer, komfortabler und sauberer machen. Dafür benötigten Autos immer mehr Halbleiter.

- Zweitens stieg gleichzeitig die Nachfrage nach Fahrzeugen weltweit.
- Drittens konnten Audi, BMW und Mercedes besonders viele Fahrzeuge verkaufen. Das ist gut für Infineon, denn in Autos der Premiumklasse sind besonders viele Halbleiter verbaut.

Deutlich erholt hat sich das Geschäft unseres Segments Industrial Power Control. Insbesondere in den Bereichen erneuerbare Energien und Schienenverkehr stieg die Nachfrage kräftig. Auch eine langsame, aber stetige Belebung bei industriellen Antrieben unterstützte das Umsatzwachstum.

Die wesentlichen Treiber für den Geschäftserfolg bei Power Management & Multimarket waren:

- die ungebrochen hohe Nachfrage nach Smartphones und Tablet-Computern,
- der Trend, immer mehr Daten über mobile Geräte auszutauschen,
- und der Ausbau der dafür erforderlichen Mobilfunk-Infrastruktur.

Im Segment Chip Card & Security entwickelte sich unser Geschäft ebenfalls sehr erfreulich: Der Umsatz stieg bei unseren Chips für Mobilfunk, Authentifizierung und Zahlungsanwendungen sowie Lösungen für elektronische Ausweisdokumente. Besonders erfolgreich waren wir mit Bezahlkarten. Ausschlaggebend war die Einführung von chipbasierten Kreditkarten in China und in den USA. Sie ersetzen dort zunehmend Karten mit Magnetstreifen.

Meine Damen und Herren, alle vier Unternehmensbereiche haben mit Wachstum bei Umsatz und Ergebnis zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2014 beigetragen. Sie bieten wettbewerbsfähige Pro-

dukte und Lösungen an, die Fortschritt und neue Möglichkeiten eröffnen. Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit sind die richtigen Wachstumstreiber für Infineon.

Auch unsere Fertigungen haben einen wichtigen Beitrag geleistet. Wir haben die Produktivität gesteigert und Kosten gesenkt.

Umsatz, Gewinn, Marge, Produktivität: Infineon ist systematisch gewachsen.

Das Geschäftsjahr 2014 war ein Erfolg, weil wir uns schon früh auf die stark anziehende Nachfrage der Kunden vorbereitet hatten. Wir konnten schnell reagieren und zuverlässig liefern. Wir haben unsere Chancen genutzt und sind um 12 Prozent gewachsen.

Das vergangene Geschäftsjahr hat aber auch gezeigt, dass sich unsere langfristige Strategie bewährt. Das nennen wir Wachstum mit System. Wir entwickeln und verkaufen die richtigen Produkte für die richtigen Märkte. Wir verfügen über wettbewerbsfähige Fertigungen. Wir handeln kostenbewusst und investieren gleichzeitig in die Zukunft von Infineon. Wir bauen unsere Kompetenzen aus und verstehen die Erfolgskriterien unserer Kunden immer besser. Wir entwickeln uns weiter vom Produktdenken zum Systemverständnis. Auf dem Weg „vom Produkt zum System“ kommt Infineon gut voran.

Im Namen des gesamten Vorstands bedanke ich mich herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz. Der Erfolg von Infineon im Geschäftsjahr 2014 ist ihre Leistung. Ohne sie hätte Infineon die Herausforderungen nicht gemeistert.

Auch bei den Mitgliedern des Aufsichtsrats möchte ich mich bedanken. In den vergangenen zwölf Monaten haben wir uns mit anspruchsvollen Themen beschäftigt. Dank der guten Unterstützung durch den Aufsichtsrat konnte der Vorstand zügig Entscheidungen treffen, die für Infineon von großer Tragweite waren.

Lieber Herr Mayrhuber, gemeinsam mit Ihren Kolleginnen und Kollegen standen Sie uns zur Seite. Ganz herzlichen Dank für Ihr Vertrauen! Ihre Erfahrung und Ihre Ratschläge sind wertvoll für Infineon. Ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit.

Verehrte Aktionäre, auch Ihnen danken wir für Ihre Unterstützung. An der erfreulichen Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2014 wollen wir Sie angemessen beteiligen. Wir bleiben bei unserer auf Kontinuität ausgerichteten Dividendenstrategie. 2010 hatte Infineon entschieden, regelmäßige Ausschüttungen vorzunehmen. 2011 haben wir Ihre Beteiligung am Erfolg um 20 Prozent erhöht. Heute schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende erneut anzuheben: von 12 auf 18 Euro-Cent je Aktie.

Wachstum mit System: Das gilt ebenfalls für Ihre Beteiligung am Unternehmen Infineon. Nicht nur die Dividende, auch die Aktie hat im vergangenen Jahr systematisch an Wert gewonnen. Dominik Asam wird Ihnen dazu später ein paar Zahlen nennen.

Wachstum mit System erwarten wir auch für das laufende Geschäftsjahr 2015. Die Umsatztreiber in unseren vier Geschäftsfeldern sind intakt. Der starke Dollar wird uns zusätzlich etwas Rückenwind geben.

Und wir können unsere Wachstumspläne mit geringerem Kapitaleinsatz realisieren. Im Zyklusdurchschnitt planen wir mit reduzierten Investitionen: statt bisher rund 15 Prozent nun rund 13 Prozent vom Umsatz.

Drei Aspekte machen niedrigere Investitionen möglich, ohne dass wir unser Wachstum gefährden:

- Zunächst einmal ernten wir die Früchte unserer 300-mm-Dünnyafer-Technologie für Leistungshalbleiter. Das bedeutet: Deutlich mehr Chips bei nur wenig steigenden Kosten je Anlage. Damit sinken die Investitionen in Fertigungskapazitäten für Leistungshalbleiter.
- Wir setzen zunehmend mehr Auftragsfertiger ein. Das ist sinnvoll bei Chips und Packages, bei denen eine eigene Fertigungstechnologie nicht zur Differenzierung vom Wettbewerb beiträgt.
- Und nicht zuletzt unsere Initiativen zur Verbesserung der Produktivität: Sie senken nicht nur die Kosten, sondern erhöhen auch den Output der Anlagen.

Schon vor Jahren haben wir die Grundlagen für unsere Fertigungsstrategie gelegt und diese konsequent umgesetzt. Das macht sich jetzt bezahlt und wird unseren Free-Cash-Flow nachhaltig verbessern. Auch hier wachsen wir mit System.

Selbst bei geringeren Investitionen behalten wir unser Ziel fest im Blick: Wir wollen durchschnittlich rund 8 Prozent pro Jahr wachsen.

Infineon und International Rectifier: eine leistungsstarke Verbindung

Meine Damen und Herren, vor wenigen Wochen haben wir den Kauf von International Rectifier erfolgreich abgeschlossen. Mit dieser Akquisition schlagen wir ein neues Kapitel in der Geschichte von Infineon auf.

In den 15 Jahren seit Gründung des Unternehmens hat sich Infineon mehrfach von Geschäftsbereichen getrennt. Das war nicht immer einfach. Aber es waren die richtigen Schritte. Wir haben uns auf die Märkte konzentriert, in denen wir eine führende Position haben.

Der Erfolg gibt uns Recht. In den vergangenen fünf Jahren haben wir gezeigt, dass wir über einen ganzen Konjunkturzyklus hinweg profitabel wachsen können. Damit hat sich Infineon eindrucksvoll weiterentwickelt. Heute sind wir kerngesund und mit einer soliden Bilanz ausgestattet.

Aus dieser Position der Stärke heraus sind wir jetzt auf die „Überholspur“ gewechselt und haben ein Unternehmen gekauft. Nachdem wir uns zu dem Schritt entschlossen hatten, haben wir schnell gehandelt. Das sorgte für Klarheit und Transparenz bei allen Beteiligten. Und das ist eine wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss einer Akquisition.

Dieser Schritt ist eine gezielte Investition in die Zukunft von Infineon und passt perfekt zu unserer Strategie. Mit International Rectifier machen wir einen deutlichen Schritt nach vorne: bei Umsatz, Produktportfolio, Kunden und Kompetenz.

Kurz gesagt: Wir stärken unsere Stärken.

Warum sind wir davon überzeugt, dass sich der Erwerb von International Rectifier lohnt?

Infineon und International Rectifier passen hervorragend zusammen. Die Produktportfolios beider Unternehmen ergänzen sich ideal. Zum einen bauen wir unsere Marktposition aus. Zum anderen ergänzen wir uns um Technologien und Produkte, die schon lange auf unserer Roadmap standen. Damit können wir unseren Kunden umfassendere Lösungen anbieten. Das ist ganz im Sinne unserer Strategie „vom Produkt zum System“.

Mit dem Kauf von International Rectifier erweitern wir darüber hinaus unsere technologische Basis bei den so genannten Verbindungshalbleitern für die Leistungselektronik. Klassische Chips basieren auf einem chemischen Element: Silizium. Verbindungshalbleiter hingegen bestehen aus zwei Elementen. Für Leistungshalbleiter gibt es zwei besonders geeignete Kandidaten: Siliziumkarbid und Galliumnitrid.

Infineon hat sich in den vergangenen Jahren schon zu einem führenden Anbieter für Leistungshalbleiter aus Siliziumkarbid entwickelt. International Rectifier ist ein weltweit anerkannter Spezialist für Chips auf der Basis von Galliumnitrid.

Verbindungshalbleiter eröffnen uns ganz neue technische Möglichkeiten zur Steigerung der Energieeffizienz. Das ist wichtig für viele Anwendungen. Zwei Beispiele, bei denen wir deutliches Wachstum erwarten:

- Alle Rechenzentren weltweit verbrauchen inzwischen so viel Energie wie das Land Spanien. Es zählt jedes Zehntelprozent, das durch unsere Produkte und Lösungen eingespart wird. Und wir sehen Einsparpotenziale sogar im Prozentbereich.

- Mobile Geräte können immer mehr und benötigen immer leistungsstärkere Batterien. Diese mit kompakteren Netzteilen schneller aufzuladen, erfordert neue Techniken.

Hier können Sie erkennen, wie klein Ladegeräte in Zukunft sein werden. Bei gleicher Leistung sind sie kompakt und wiegen nur ein paar Gramm. So bleiben wir auch mit stromhungrigen Geräten mobil. Denn was nutzt ein kleiner und leichter Computer oder ein Tablet, wenn wir zum Aufladen einen so großen und schweren Klotz mitschleppen müssen?

Bei Verbindungshalbleitern haben wir jetzt einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung: Kein anderer Anbieter kann in unseren Märkten eine so breite Produktpalette und so umfassende Lösungen anbieten wie Infineon.

Die Akquisition bringt uns außerdem deutliche Kostenvorteile: Zum einen verbessern wir unsere Kostenstruktur durch die größere Umsatzbasis. Zum anderen können wir die Fertigung auf 300-mm-Dünnpfannen schneller hochfahren.

Als Innovationstreiber muss Infineon dort präsent sein, wo Innovation stattfindet. In vielen Regionen sind wir schon gut positioniert. Jetzt verstärken wir unsere Präsenz in den USA: Wir rücken näher an das Silicon Valley, das Zentrum für Innovationen besonders bei der vernetzten Welt. Aber auch in Asien – einem unserer bedeutendsten Wachstumsmärkte – bauen wir die Position von Infineon spürbar aus. Und schließlich werden wir dank der Stärke von International Rectifier im Distributionsgeschäft mehr und andere Kunden erreichen.

Der Zukauf wird schon in absehbarer Zeit erste Früchte tragen: Wir gehen davon aus, dass International Rectifier bereits in diesem Geschäftsjahr positiv zum Segmentergebnis des Konzerns beitragen wird. Spätestens im Geschäftsjahr 2017 wird die Marge von International Rectifier mindestens bei 15 Prozent liegen – also genau in dem Zielkorridor, den wir uns für Infineon gesetzt haben.

Diese Akquisition ist für Infineon eine einmalige Gelegenheit. Wir bündeln komplementäre Produkte, Exzellenz in Technologie und Innovation sowie Vertriebsstärke in einem größeren und stärkeren Unternehmen. Das bietet uns enormes Umsatzpotenzial, welches wir gemeinsam erschließen werden. Auch das ist Wachstum mit System.

Meine Damen und Herren, ich lade Sie ein: Besuchen Sie unsere Ausstellung im Foyer. Dort finden Sie viele interessante Anwendungen mit Produkten nicht nur von Infineon, sondern auch von International Rectifier.

Ich freue mich sehr über den erfolgreichen Erwerb von International Rectifier. Damit bin ich nicht alleine: Überall bei Infineon haben wir die neuen Mitarbeiter sehr herzlich begrüßt. Im ganzen Unternehmen ist Aufbruchsstimmung zu spüren. Mit diesem Schwung werden wir die Integration erfolgreich umsetzen und unseren Wachstumspfad gemeinsam weiter verfolgen.

Strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“

Meine Damen und Herren, ich erwähnte es bereits: Ein zentraler Baustein in unserer Strategie ist die Ausrichtung unseres Unternehmens vom Produktdenken zum Systemverständnis. Es geht darum, die Systeme und Anwendungen unserer Kunden und ihre Erfolgsfaktoren immer besser zu verstehen. Wir wollen Entwicklungen in unseren sehr dynamischen Märkten früh erkennen und gestalten. So können wir den Kunden neue Lösungen aufzeigen oder gemeinsam mit ihnen entwickeln. Mit Systemverständnis verschaffen wir unseren Kunden einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb: Wir machen ihre Produkte leistungsfähiger, wirtschaftlicher und schneller reif für den Markt.

Auf dem Weg vom Produkt zum System ist Infineon gut vorangekommen. Das möchte ich Ihnen an einem Beispiel zeigen:

Seit einigen Jahren ist Infineon sehr erfolgreich mit Silizium-Mikrofonen. Diese winzig kleinen Bauteile bestehen aus zwei Komponenten: Aus einem schallempfindlichen Silizium-Sensor, einem sogenannten mikromechanischen System. Und aus einem Chip zur Signalverarbeitung.

Zwar verkaufen wir unsere Bauteile nicht direkt an die Smartphone-Hersteller. Aber wir arbeiten sehr eng mit ihnen zusammen. Sie ziehen unsere Ingenieure zu Rate, wenn sie sich fragen: Wie kann ich das nächste Handy verbessern? Deshalb wissen wir schon sehr früh, was ein neues Mobiltelefon braucht. So können wir dem Hersteller perfekt passende Silizium-Mikrofone anbieten, die seinem Smartphone in den hart umkämpften Märkten wichtige Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Die Frage ist: Was macht unsere Silizium-Mikrofone zu etwas Besonderem? Und wie setzen wir das technisch um?

Wir wissen, wie man Silizium bearbeitet. Aber das genügt nicht. Wir müssen auch etwas von Akustik verstehen. Auf Basis dieser Kompetenzen können wir Mikrofone bauen, die eine exzellente Sprachqualität aufweisen. Mit ihnen können Sie zum Beispiel auf einem Flughafen ungestört telefonieren. Denn mithilfe zusätzlicher Mikrofone im Smartphone können wir störende Hintergrundgeräusche herausfiltern. Das funktioniert aber nur, wenn die Mikrofone hundertprozentig gleich sind. Auf Basis einer ausgeklügelten Konstruktion und unserer herausragenden Fertigungstechnik können wir genau das gewährleisten.

Ein weiterer wichtiger Vorteil von Silizium-Mikrofonen ist ihre geringe Größe. Wären sie nicht so winzig, könnte der Hersteller sie nicht mehrfach in einem Telefon verbauen. Nur derartig kleine Bauteile ermöglichen ganz neue Gerätekategorien wie eine Smart-Watch. James Bond lässt grüßen. Was wir früher als Utopie belächelt haben, wird jetzt zur Realität mit Chips von Infineon.

Die Mikrofone müssen also immer kleiner werden, ohne dass die Klangqualität darunter leidet. Das geht nur mit einer besonderen und innovativen Fertigungstechnologie. Und das ist eine Stärke von Infineon.

Hier sehen Sie einen Wafer aus unserer Fertigung. Auf solchen Wafern befinden sich bis zu 30.000 mikromechanische Sensoren für die Silizium-Mikrofone.

Ein einzelner Sensor ist auch auf der Titelseite unseres Geschäftsberichts abgebildet, 400-fach vergrößert. Im Original hat der Sensor einen Durchmesser von nur einem Millimeter.

Silizium-Mikrofone von Infineon sind eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte: Unser Marktanteil nimmt kontinuierlich zu – und das in einem stetig wachsenden Markt. Im Geschäftsjahr 2014 haben wir mit diesen Bauteilen zum ersten Mal mehr als 100 Millionen Euro umgesetzt. Auch das ist ein Beispiel für Wachstum mit System.

Ein anderes Beispiel ist das Radarsystem im Auto. Radarsensoren gehören inzwischen zur Grundausstattung vieler Premium-Autos. Die Sensoren messen den Abstand zu anderen Fahrzeugen vor, neben oder hinter dem eigenen Auto.

Für das Radarsystem unseres Kunden Bosch, mit dem man automatisch Abstand zum Vordermann halten kann, liefern wir zwei Chips. Der eine sendet die Radarsignale zur Abstandsmessung und der andere empfängt sie. Dabei ist es uns gelungen, mit einer speziellen Packaging-Technologie die Chips in Gehäusen unterzubringen, ohne die Sende- und Empfangsqualität zu beeinträchtigen.

Der Vorteil für unseren Kunden: Noch vor wenigen Jahren musste Bosch die beiden Chips aufwändig in einem Reinraum auf die Leiterplatte montieren. Durch unser innovatives Package kann man günstige Standardverfahren nutzen. Das eröffnet neue Absatzchancen für Bosch und für Infineon: Durch die geringeren Systemkosten sind Radarsysteme nun auch für Fahrzeuge der Mittelklasse erschwinglich.

Auf dem Bild sehen Sie in das Innere eines Radarsensors. Die kleinen schwarzen Vierecke sind unsere Chips. Die Kupferpunkte sind die Antennen. Sie erinnern an die früheren Fernsehantennen auf dem Dach, sind aber wegen der hohen Frequenzen viel kleiner.

Vom Produkt zum System bedeutet mehr Wert für Bosch und mehr Geschäft für Infineon. Diesen Weg werden wir weiter verfolgen.

Radarsysteme in Autos sind eine wichtige technische Voraussetzung für eine Entwicklung, die den Straßenverkehr revolutionieren wird: das autonome Fahren. Es gibt bereits viele erfolgreiche Testfahrten.

Das Thema ist nicht nur für etablierte Autohersteller interessant. Für autonomes Fahren braucht man vor allem möglichst genaue Karten und Informationen zur Umgebung. Daten sammeln, aufbereiten und nutzen: Das ist das Geschäftsmodell von Google. 150 selbstfahrende Google-Cars sind zurzeit unterwegs, um praktische Erfahrungen zu machen. Ausgestattet sind sie über unseren Kunden Bosch wiederum mit Radarchips von Infineon.

Falls Sie mehr über das Thema wissen wollen: In unserer Ausstellung im Foyer zeigen wir Ihnen einen Audi A7. Diese Limousine ist mit einer Vielzahl von Sensoren ausgestattet. Sie beobachten kontinuierlich das gesamte Umfeld des Fahrzeugs im Nah- und Fernbereich. Eine zentrale Steuereinheit sammelt und verarbeitet diese Daten und trifft die Entscheidungen für Richtung und Geschwindigkeit.

Bis zum autonomen Fahren ist es noch ein weiter Weg. Aber schon die Stufen davor haben großen Nutzen. Immer mehr Assistenzsysteme unterstützen den Fahrer, so dass er weniger Fehler macht. Oder sie helfen in kritischen Situationen. Ein großer Schritt ist der Notbrems-Assistent. Er übernimmt das Bremsen, wenn zum Beispiel ein Kind plötzlich auf die Straße läuft und der Fahrer nicht rechtzeitig reagieren kann.

Die nächste Stufe wird das so genannte pilotierte Fahren sein. Dabei übernimmt das Auto für begrenzte Zeit die Aufgaben des Fahrers – zunächst auf der Autobahn.

Zugegeben, das alles klingt noch ein wenig wie Zukunftsmusik. Ich bin aber fest davon überzeugt, dass diese Vision Realität werden wird – auch auf Deutschlands Straßen.

Schon heute machen aktive Assistenzsysteme das Autofahren komfortabler und sicherer. Es ist aber noch viel zu tun. Wir brauchen Lösungen, auf die wir uns hundertprozentig verlassen können. Gleichzeitig müssen sie so günstig sein, dass sie auch in der Kompaktklasse bezahlbar sind. Infineon wird hier eine wichtige Rolle spielen. Denn für diese Lösungen benötigen wir die Verbindung von Spitzentechnik mit hoher Entwicklungskompetenz und umfassendem Qualitätsdenken. Das sind unsere Stärken.

Natürlich müssen wir noch die Spielregeln für selbstfahrende Autos klären: etwa die Frage nach der Haftung. Hier ist die Politik am Zug. Von daher freue ich mich, dass es auch in Deutschland erste Teststrecken für autonomes Fahren geben soll. Die hiesige Automobilindustrie darf bei einer derart wichtigen Entwicklung nicht den Anschluss verlieren.

Die Verbindung von realer und digitaler Welt

Autonomes Fahren ist ein Beispiel für einen tiefgreifenden Wandel: die zunehmende Verschmelzung von realer und digitaler Welt – auch bekannt unter dem Schlagwort „Internet der Dinge“. Dieser Wandel wird viele Bereiche unseres modernen Lebens betreffen: zum Beispiel Verkehr, Industrieproduktion, Handel und Energieversorgung. Das Internet der Dinge wird völlig neue Geschäftsmodelle ermöglichen.

Vor ein paar Tagen brachte es das Handelsblatt mit ein paar launigen Worten auf den Punkt: „Nur noch die Pommestube bleibt offline.“ Schauen wir mal, wie lange sich die Currywurst dem Internet noch entziehen kann.

Sicher, man muss diesen Trend nicht in allen seinen Auswüchsen begrüßen. Klar ist aber: Die Entwicklung wird langfristig ein weiterer Treiber für das Wachstum von Infineon sein. Denn für die Verbindung von realer und digitaler Welt braucht man Halbleiter. Im Internet der Dinge sind Chips das entscheidende Bindeglied zwischen Hardware und Software. Unsere Lösungen für Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit werden eine wichtige Rolle spielen.

Werfen wir einen Blick in eine nicht so ferne Zukunft: Intelligente Stromnetze – so genannte Smart Grids – bringen Strom aus dezentralen Energiequellen dorthin, wo wir ihn brauchen. Autos sind mit dem Internet verbunden und untereinander vernetzt. Sie senden und empfangen Informationen über die aktuelle Verkehrssituation und entscheiden selbsttätig über die optimale Route.

Chips braucht man aber nicht nur für die Verbindung der Datenwelt und der Realität. Internet heißt Kommunikation und Datenaustausch. Sensible Daten benötigen einen wirksamen Schutz vor Missbrauch. Halbleiter von Infineon bieten auch hier die passenden Lösungen.

In anderen Worten: Unsere Chips sind Teil der Zukunft.

Das gilt besonders für einen Teil des Internets der Dinge, der für die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Deutschland zunehmend an Bedeutung gewinnt: Industrie 4.0, die nächste Entwicklungsstufe der industriellen Fertigung.

Mit Industrie 4.0 werden Maschinen intelligenter. Sie sind untereinander vernetzt – und mit den Produkten, die sie herstellen. Sie können selbst erkennen, wenn sie sich abnutzen, und rechtzeitig die Ersatzteile bestellen. Sie sind mit dem Materiallager verbunden, um Nachschub anzufordern.

Ein weiterer großer Schritt ist die direkte Verbindung von Lieferanten und Kunden. Ganze Wertschöpfungsketten können in Echtzeit miteinander verknüpft werden, selbst wenn sie über die ganze Welt verteilt sind.

Die Vernetzung der Produktion von der Entwicklung bis zur Auslieferung beim Kunden ermöglicht einen enorm beschleunigten Austausch von Informationen. Wenn wir diese Daten richtig nutzen, können wir schneller auf Veränderungen in den Märkten reagieren. Eine rasche Reaktionsfähigkeit auf veränderte Marktbedingungen wird in Zukunft einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile sein. Denken Sie nur daran, wie kurz die Lebenszyklen etwa bei Mobiltelefonen geworden sind.

Das Wichtigste von Industrie 4.0 ist aus Sicht von Infineon: Wir werden nicht nur schneller bei der Produktion, sondern vor allem beim Lernen und beim Aufbau von Wissen auf Basis umfassender Informationen und einer kompetenten Analyse. Industrie 4.0 passt gut zu Infineon. Denn hier ist das Verständnis für das Gesamtsystem gefordert und wir können neues Wissen aus dem System gewinnen.

Industrie 4.0 birgt aber auch Sicherheitsrisiken, denn wir öffnen die Türen zu unseren Fabriken. Daten und Know-how von Unternehmen sind wertvoll. Wir müssen sie deshalb wirksam vor Diebstahl und Sabotage schützen. Die Integrität von Daten und Produktionsprozessen und das Vertrauen in Datensicherheit sind grundlegende Voraussetzungen für den Erfolg von Industrie 4.0.

Gerade dieser Aspekt bietet der deutschen Wirtschaft die Chance, ein System aufzubauen, in dem Menschen und Maschinen im digitalen Netzwerk sich verlässlich identifizieren und vertraulich kommunizieren können.

Warum kann gerade die deutsche Industrie diese Aufgabe besonders gut leisten? Lassen Sie mich zwei Gründe nennen.

Erstens: Unser Land hat die nötige Basis. Deutsche Unternehmen sind seit Jahrzehnten führend in der Industrieausrüstung. Und wir haben umfassende Kompetenzen in der digitalen Sicherheitstechnik.

Den zweiten Grund halte ich für noch entscheidender: Wir gelten als vertrauenswürdig. In punkto Sicherheit und Datenschutz genießt Deutschland weltweit hohes Ansehen. Und das gilt nicht erst seit den Enthüllungen von Edward Snowden.

Kompetenz und Vertrauen: Wenn Wirtschaft, Politik und Verwaltung richtig zusammenarbeiten, kann Deutschland bei der sicheren Kommunikation im Internet der Dinge eine global relevante Rolle spielen und ein sicherer Hafen für die Welt werden.

Beim Thema digitale Sicherheit leistet Infineon einen wichtigen Beitrag. Wir bringen die erforderlichen Kompetenzen mit, wenn es um das sichere Zusammenspiel von Hardware, Software, Daten und Prozessen geht. Wir haben die Chips, in denen man die wichtigen Daten sicher geschützt aufbewahren kann. Dazu zählt auch die Identität, mit der man sich im Internet der Dinge zuverlässig ausweisen und Daten sicher verschlüsseln kann.

Mit unseren Fokusthemen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit besetzen wir die richtigen Wachstumsfelder auch im Internet der Dinge.

Wachstum mit System

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen: 2014 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr für Infineon. Das Unternehmen ist in allen Bereichen gewachsen, hat mehr verdient und ist profitabler geworden. Unsere langfristige Strategie bewährt sich.

Lösungen von Infineon bieten die Antwort auf wichtige gesellschaftliche Fragen. Die Themen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit werden an Bedeutung zunehmen. Sie versprechen uns systematisches Wachstum.

Das wird uns gelingen – auch mithilfe unserer strategischen Weiterentwicklung vom Produktdenken zum Systemverständnis. Lösungen von Infineon verschaffen den Anwendungen unserer Kunden erhebliche Wettbewerbsvorteile. Das gibt uns einen Vorsprung, den wir ausbauen werden.

Ein wichtiger Teil unserer Strategie ist der Kauf von International Rectifier. Wir verstärken uns bei Produkten, Technologie, regionaler Präsenz und Kundenstruktur. Damit erhält Infineon zusätzlichen Schwung.

An unseren Zielen halten wir fest: Infineon will im Durchschnitt um 8 Prozent wachsen und über den Zyklus eine Marge von 15 Prozent erreichen – und das mit geringerem Kapitaleinsatz.

Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,

Infineon wächst mit System. Ihr Unternehmen ist auf einem guten Weg. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg noch lange begleiten.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

Infineon Technologies AG

Am Campeon 1-12
85579 Neubiberg
Germany