

Dr. Reinhard Ploss

Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

München, 12. November 2018

– Es gilt das gesprochene Wort –

Grüß Gott, sehr geehrte Damen und Herren! Herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Infineon!

Ich freue mich, Ihnen heute über das abgeschlossene Geschäftsjahr 2018 zu berichten. Danach möchte ich auf einige unserer strategischen Entscheidungen eingehen und einen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr 2019 geben. Gemeinsam mit meinen Kollegen aus dem Vorstand stehe ich Ihnen im Anschluss für Ihre Fragen zur Verfügung.

Beginnen wir mit dem **Rückblick**.

[Hervorragendes Geschäftsjahr 2018 für Infineon]

Infineon hat seinen Wachstumskurs fortgesetzt. Zum fünften Mal in Folge haben wir Umsatz und Ergebnis deutlich steigern können. Und nicht nur der Umsatz wächst; auch unsere Belegschaft wird größer. Mittlerweile arbeiten rund 40.100 Menschen für Infineon, davon gut 11.300 in Deutschland. Ob nun als Kunde, als Partner, als Zulieferer oder als Arbeitgeber: Infineon gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Die Digitalisierung und Elektrifizierung vieler Bereiche des täglichen Lebens sorgen für eine anhaltend hohe Nachfrage nach unseren Produkten. Der Umsatz des Konzerns ist um 8 Prozent auf 7 Milliarden 599 Millionen Euro gestiegen. Bei einem unveränderten Dollarkurs wären wir im Vergleich zu 2017 sogar um rund 12 Prozent gewachsen.

Das Segmentergebnis stieg um 145 Millionen Euro auf insgesamt 1 Milliarde 353 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 17,8 Prozent. Im Vorjahr haben wir das Margenziel über den Zyklus auf 17 Prozent angehoben. Das

haben wir nun zum zweiten Mal in Folge erfüllt und sogar noch übertroffen. Mit diesen Ergebnissen sind wir sehr zufrieden.

Das sehr gute vierte Quartal war ein starker Abschluss für ein insgesamt hervorragendes Geschäftsjahr. Von Juli bis September stieg der Umsatz gegenüber dem Vorquartal um 5 Prozent auf 2 Milliarden 47 Millionen Euro. Erstmals haben wir mit unseren heutigen vier Geschäftsbereichen in einem Quartal mehr als 2 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet.

Das Segmentergebnis erreichte 400 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge erhöhte sich auf 19,5 Prozent. Im Vorquartal hatte sie 18,3 Prozent betragen.

Wir wollen langfristig und nachhaltig erfolgreich sein. Dazu gehört auch, dass wir unsere Aktionäre regelmäßig an der Entwicklung von Infineon beteiligen. Der kommenden Hauptversammlung werden wir deshalb eine Erhöhung der Dividende um 2 Cent vorschlagen – auf 27 Cent je Aktie. Das wäre dann die fünfte Anhebung in Folge.

Worauf gründet dieser anhaltende Erfolg? Infineon adressiert Automobil-, Industrie, IoT- und Sicherheitsanwendungen. Diese Zielmärkte werden von langfristigen, strukturellen Wachstumstrends getrieben. Dazu gehören:

- Elektromobilität,
- immer mehr Assistenzsysteme bis hin zum automatisierten Fahrzeug,
- Erneuerbare Energien,
- effiziente Stromnutzung,
- eine steigende Zahl an batteriebetriebenen, vernetzten Endgeräte
- und, wenn auch zum Teil indirekt, die Künstliche Intelligenz.

Von diesen und weiteren Trends haben wir im Geschäftsjahr 2018 ebenso profitiert wie von der allgemein guten wirtschaftlichen Lage.

Die hohe Nachfrage bei Leistungshalbleitern und Sensoren konnte Infineon besser bedienen als viele Wettbewerber. Allerdings konnten auch wir nicht alle Kundenwünsche in vollem Umfang oder in der gewohnten Lieferzeit erfüllen. Um den wachsenden Bedarf zu decken, fahren wir unsere bestehenden Fertigungskapazitäten seit geraumer Zeit hoch und investieren in neue Anlagen.

[Weiterhin hohe Nachfrage, aber erhöhte Wachsamkeit]

Die hohe Nachfrage setzt sich auch im Geschäftsjahr 2019 fort. Insbesondere in unserem Kerngeschäft mit Leistungshalbleitern übersteigt der Bedarf unserer Kunden bei einigen Produkten weiterhin unsere Liefermöglichkeiten. Unsere Auftragsbücher für die kommenden Monate sind gut gefüllt. Das strukturelle Wachstum in unseren Kernsegmenten hält an. Deswegen sehen wir – anders als einige Wettbewerber – keinen Anlass zu größerer Sorge.

Natürlich beobachten wir sehr genau, was um uns herum passiert. Infineon ist nicht immun gegen konjunkturelle Entwicklungen. Aufgrund der positiven Signale unserer Kunden gehen wir aber davon aus, dass unsere Märkte stabil bleiben. Auch wenn schwelende Handelskonflikte und geopolitische Unsicherheiten zu einer gestiegenen Nervosität auf den Märkten geführt haben.

An einer Eskalation der Handelsstreitigkeiten kann niemandem gelegen sein. Infineon tritt für offene Märkte ein. Als internationales Unternehmen profitieren wir vom Freihandel und sind auf der ganzen Welt erfolgreich. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Infineon kommen aus mehr als 100 verschiedenen Nationen. Was uns in unserem Unternehmen über alle Grenzen verbindet, sind: Respekt, Vertrauen, Leistungswille und Offenheit.

Die Errichtung von Handelsbarrieren oder gar die komplette Abschottung von Märkten halten wir für falsch. Denn letztlich gibt es dabei nur Verlierer. Die globalen Herausforderungen können wir nur durch globale Anstrengungen meistern. Die Ressourcen werden knapper. „Mehr aus weniger“ lautet die Maxime, um allen Menschen ein gutes Leben zu ermöglichen. Ein Thema, das wir uns bei Infineon auf die Fahnen geschrieben haben.

Ganz klar: Infineon befindet sich derzeit in einem sehr anspruchsvollen Umfeld. Es gibt viele Unwägbarkeiten. Wir beobachten die weitere Entwicklung sehr genau. Bei einer Abschwächung der Nachfrage werden wir reagieren. Darauf werde ich später noch einmal zurückkommen.

[Geschäftsbereiche von Infineon in sehr unterschiedlichen Märkten erfolgreich]

Zunächst möchte ich Ihnen erläutern, wie sich unsere vier Geschäftsbereiche im vergangenen Jahr entwickelt haben.

Die Division **Automotive** erzielte einen Umsatz in Höhe von 3 Milliarden 284 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Segmentergebnis ging leicht zurück auf 466 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 14,2 Prozent.

Infineon profitiert von neuen Funktionen und der fortschreitenden Elektrifizierung in klassischen Fahrzeugsystemen. Gleichzeitig kommen uns die großen Trends der Automobilindustrie zugute: Elektromobilität und automatisiertes Fahren. In unserem fünfjährigen Planungszeitraum wird die Hälfte des Umsatzwachstums des Geschäftsbereichs ATV aus diesen beiden Feldern kommen.

Es geht nicht mehr darum, ob wir künftig elektrisch fahren werden. Die Frage lautet nur noch, wann es soweit sein wird. Gesetzliche Vorschriften zur Emissionsreduzierung, sinkende Dieselverkäufe und die hohe Nachfrage nach SUVs erhöhen den Druck auf die Hersteller. Sie sehen sich gezwungen, ihre Produktpalette um Modelle mit effizientem Elektroantrieb zu erweitern. Staatliche Kaufanreize wie in China verstärken diese Dynamik.

Fahrzeuge mit Elektroantrieb benötigen deutlich mehr Halbleiter. Um Ihnen eine Vorstellung zu geben: In einem Fahrzeug mit Verbrennungsmotor stecken heute im Schnitt Halbleiter im Wert von rund 375 US-Dollar. In einem vollelektrisch angetriebenen Fahrzeug sind es dagegen 750 US-Dollar. Also das Doppelte.

Als führender Anbieter von Systemlösungen und als klare Nummer 1 bei Leistungshalbleitern profitieren wir in besonderem Maße von dieser Entwicklung. Die Anfänge sehen wir bereits in unseren Auftragsbüchern. Beim Umsatz mit Produkten und Lösungen für den elektrischen Antriebsstrang haben wir 2018 erneut um rund 50 Prozent zugelegt.

Mittel- und langfristig bleibt die Elektromobilität eine große Chance für Infineon. Kurzfristig stellt sie uns auch vor Herausforderungen, insbesondere mit Blick auf die Fertigungskapazitäten.

Wir fahren die Fertigung bei Produkten für elektrische Antriebe derzeit sehr schnell hoch, um zusätzliche Kapazitäten zu schaffen. Dadurch entstehen zunächst hohe Kosten, die sich auch im Segmentergebnis widerspiegeln. Im Vergleich zu vielen Wettbewerbern können wir die steigende Nachfrage besser bedienen. Wir haben rechtzeitig die richtigen strategischen Entscheidungen getroffen sowie die notwendigen Voraussetzungen geschaffen. Durch die daraus resultierenden Investitionen bleiben wir auch bei

wachsender Nachfrage lieferfähig. Auf diese Weise profitieren wir langfristig von der Elektrifizierung.

Unser Joint Venture mit der SAIC Motor Corporation trägt ebenfalls dazu bei. Dieses haben wir im Frühjahr speziell für den chinesischen Markt gegründet. China ist der größte und am schnellsten wachsende Markt für Elektrofahrzeuge. Das gemeinsame Unternehmen trägt den Namen SAIC Infineon Automotive Power Modules. Im August ist die Fertigung an unserem Standort in Wuxi angelaufen. Die ersten IGBT-Module für Elektrofahrzeuge sind bereits bei den Kunden.

Der zweite große Trend in der Automobilbranche ist das assistierte beziehungsweise automatisierte Fahren. Auch hier sind wir sehr gut unterwegs. Mit unseren Sensoren, Mikrocontrollern und Leistungshalbleitern bieten wir ein breitgefächertes Portfolio.

Unser Time-of-Flight 3D-Sensor hat vor wenigen Wochen den ersten großen Design-Win im Auto gelandet. Ein großer europäischer Hersteller hat unser Produkt gleich für zwei Anwendungsfälle ausgewählt. Erstens für die Gestensteuerung, zweitens für die dreidimensionale Erfassung des Innenraumes. Die Produktion der Fahrzeuge startet ab 2020.

Nun zum Geschäftsbereich **Industrial Power Control**: Hier erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von 1 Milliarde 323 Millionen Euro, 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Segmentergebnis betrug 256 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 19,3 Prozent.

Auch in diesem Geschäftsbereich sehen wir schon seit einigen Monaten eine außerordentlich hohe Nachfrage nach Leistungshalbleitern. Das gilt für alle Applikationen.

Besonders stark zulegen konnten wir in den beiden größten Anwendungsbereichen von IPC. Zum einen bei Industrieantrieben: Hier erreichten wir sogar ein neues Allzeithoch, getrieben vor allem durch den anhaltenden Trend zur Fabrikautomatisierung. Industrieantriebe stehen für ein Drittel des Umsatzes des Geschäftsbereichs.

Der andere große Wachstumstreiber waren Lösungen für Haushaltsgeräte. Hier konnten wir den Umsatz in den zurückliegenden drei Jahren mehr als verdoppeln. – auch dank einer Vergrößerung unseres Portfolios, auf die ich gleich etwas genauer eingehe. Die Produkte steuern heute etwa 20 Prozent der Erlöse von IPC bei.

Im Geschäft mit Lösungen für Zugsysteme konnten wir ebenfalls von der guten Projektlage profitieren. Der Umsatz mit Produkten für Erneuerbare Energien war auf einem insgesamt hohen Niveau leicht rückläufig.

IPC liefert Lösungen für die gesamte Energieversorgungskette – von der Erzeugung über die Übertragung bis hin zur Speicherung und Nutzung. Die Elektrifizierung nahezu aller Lebensbereiche ist deshalb ein wichtiger struktureller Wachstumstreiber für unser Geschäft.

Bei IGBTs sind wir die klare Nummer 1 im Weltmarkt. Mittlerweile sind wir aber auch sehr erfolgreich mit Lösungen, mit denen diese Schalter in eine digitale Regelschleife eingebunden werden können. Bei diesen sogenannten Intelligent Power Modules sind wir laut der jüngsten Studie im Kalenderjahr 2017 doppelt so schnell gewachsen wie der Markt. Dadurch haben wir uns weltweit auf Rang 3 vorgearbeitet. Mit Portfolioerweiterungen wie diesen schaffen wir systematisch weiteres Wachstumspotenzial in Bereichen, die an unser Kerngeschäft angrenzen.

Kommen wir zum Segment **Power Management & Multimarket**. Der Umsatz stieg auf 2 Milliarden 318 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 8 Prozent. Das Segmentergebnis erreichte 532 Millionen Euro und legte somit um 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 23 Prozent.

Leistungshalbleiter waren auch bei PMM der wesentliche Wachstumstreiber. Hier machte sich das gute konjunkturelle Umfeld in allen Anwendungsfeldern bemerkbar. Das Geschäft mit Rechenzentren läuft unverändert gut. Hier sind wir unter anderem mit unserer Systemlösung zur digitalen Spannungsregelung hervorragend positioniert.

Darüber hinaus sorgen vor allem batteriebetriebene Geräte für hohe Wachstumsraten. Dazu gehören zum Beispiel Akkuschauber, Bohrmaschinen und Rasenmäher, aber auch eScooter und Drohnen. Diese Geräte sind immer beliebter. Das liegt zum einen daran, dass die Gleichstrommotoren immer effizienter werden. Zum anderen werden moderne Akkus immer günstiger und langlebiger. Die Einsatzmöglichkeiten für batteriebetriebene Geräte sind zahlreich und erstrecken sich über verschiedene Märkte. Das ist ein starker struktureller Wachstumstreiber für PMM – auch in den kommenden Jahren.

Leistungshalbleiter sind die eine Säule des PMM-Geschäfts. Die zweite sind Hochfrequenz- und Sensor-Lösungen. Auch hier konnten wir im Geschäftsjahr 2018 deutlich zulegen.

Besonders erfolgreich waren wir zum Beispiel bei verschiedenen Smartphone-Projekten. Bei Silizium-Mikrofonen haben wir die technologisch beste Lösung am Markt. Vor allem Hersteller im oberen Preissegment entscheiden sich aufgrund der besseren Aufnahmequalität für unsere Mikrofone. Leicht abgeschwächt wurde das Umsatzwachstum durch den Verkauf des größten Teils unseres Geschäfts mit Hochfrequenz-Leistungskomponenten. Dieses haben wir im März an das US-Unternehmen Cree abgegeben.

Kommen wir schließlich zum **Geschäftsbereich Digital Security Solutions** – ehemals Chip Card & Security.

Seit dem 1. Oktober 2018 führen wir unser Geschäft mit Sicherheitstechnologien unter dem neuen Namen Digital Security Solutions. Lösungen für Bankkarten oder elektronische Ausweise sind seit jeher sehr umsatzstark. Schon seit einigen Jahren sprechen wir mit Embedded-Security-Lösungen jedoch ganz neue Kunden an. Das Angebot umfasst neben der Hardware auch Software, was besonders von kleineren Kunden geschätzt wird. Diese verfügen nämlich in aller Regel über keine ausgeprägte Sicherheitsexpertise. Die Zahl der Anwendungen ist damit deutlich gestiegen. Der Name Digital Security Solutions beschreibt deshalb viel besser, was wir heute schon tun: Sicherheitslösungen für ein breites und vielfältiges Anwendungsportfolio anzubieten.

Der Umsatz ging im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 6 Prozent zurück auf 664 Millionen Euro. Das Segmentergebnis sank auf 105 Millionen Euro. Damit lag die Segmentergebnis-Marge bei 15,8 Prozent.

In mehreren Geschäftsfeldern war die Nachfrage schwächer als im Vorjahr. Dazu zählen hoheitliche Dokumente, Bezahlkarten und Ticketlösungen. Der Rückgang in diesen Bereichen wurde nur teilweise durch das Wachstum bei Authentifizierung und Embedded-Security-Lösungen kompensiert. Diese spielen im Internet der Dinge eine entscheidende Rolle. Infineon beteiligt sich bereits an vielen Projekten. Dabei geht es aktuell vor allem um die Erprobung von Technologien in Testfeldern und Prototypen. Die Stückzahlen sind deshalb noch klein. Mittel- und langfristig sehen wir hier jedoch großes Umsatzpotenzial.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: die vier Geschäftsbereiche von Infineon behaupten sich in ihren sehr unterschiedlichen Märkten. Alle Märkte versprechen nachhaltig profitables Wachstum. Technologie von Infineon macht das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher. Deshalb ist sie sehr gefragt.

[Die Zielmärkte von Infineon wachsen langfristig – wir halten an unserer Wachstumsstrategie fest]

Zu Beginn habe ich die Konjunktur bereits angesprochen. Die Märkte sind nervöser geworden. Vielleicht fragen Sie sich, ob wir trotzdem an unseren Investitionen festhalten. Unsere Antwort: Ein klares „Ja!“.

Denn nach wie vor gilt: Der Markt für Leistungshalbleiter wird langfristig wachsen. Die Nachfrage kommt aus einer Vielzahl unterschiedlicher Anwendungsfelder. In einigen verändern sich die Anforderungen – teilweise sehr stark. Diese strukturellen Faktoren ermöglichen unser Wachstum. Wir sind deshalb weiterhin zuversichtlich.

An unseren im Juni erhöhten Zielwerten für Umsatzwachstum, Segmentergebnis-Marge und Investitionsquote über den Zyklus halten wir fest.

Zur Erinnerung: Wir haben uns vorgenommen, durchschnittlich um 9 Prozent im Umsatz zu wachsen. 2019 sogar schneller. Die Segmentergebnis-Marge soll perspektivisch oberhalb von 17 Prozent liegen. Dazu sind höhere Investitionen notwendig. Für ein Wachstum von 9 Prozent kalkulieren wir mit einer Investitionsquote von 15 Prozent.

Unsere Investitionen versetzen uns in die Lage, mit strukturellen Trends zu wachsen. Unsere eigenen Fertigungskapazitäten sind dabei ein entscheidender Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.

Am Wochenende haben wir in Villach den ersten Spatenstich für unsere neue 300-Millimeter-Chipfabrik gefeiert. Die Ankündigung der neuen Fabrik ist bei unseren Kunden sehr gut angekommen. Sie ist ein deutliches Signal: Infineon ist der richtige Partner für profitables Wachstum.

Auch in bestehenden Fabriken haben wir noch Luft. In unserem Werk im malaysischen Kulim haben wir die Kapazität im Jahresverlauf wie geplant gesteigert. Das ist uns auch in der 300-Millimeter-Fertigung in Dresden gelungen – dem größten Frontend-Standort von Infineon.

Die Kapazitätsgrenze von Dresden werden wir voraussichtlich bis 2021 erreichen. Dann steht in Villach die neue Fabrik und wir werden dort schrittweise die Fertigungskapazitäten hochfahren.

Mit Blick auf weitere politische und wirtschaftliche Unwägbarkeiten bleiben wir natürlich wachsam. Sollte sich das Wachstum vorübergehend abschwächen, können wir angemessen reagieren. Wir haben alle Frühindikatoren im Blick. Und wir haben bewährte Konzepte, um Infineon erfolgreich durch eine solche Situation zu führen und gleichzeitig in unsere Zukunft zu investieren.

[Infineon schafft Voraussetzungen, um Marktführerschaft bei Leistungshalbleitern weiter auszubauen]

Führende Technologie und ein breites Technologieportfolio sind wichtige Elemente unseres Erfolgs. In unserem Kerngeschäft – Leistungshalbleiter – entwickeln wir neue Technologien auf Basis der Verbindungshalbleiter Siliziumkarbid und Galliumnitrid. Diese Materialien haben überlegene technische Eigenschaften gegenüber Silizium, sie sind aber auch deutlich teurer und schwieriger zu verarbeiten. Deshalb eignen sich die Produkte auf Basis von Verbindungshalbleitern bisher nur für Anwendungen, in denen der Effizienzvorteil den Kostennachteil überwiegt. Sie müssen also günstiger werden.

In diesem Zusammenhang ist uns ein wichtiger strategischer Schritt gelungen. Heute Morgen haben wir die Übernahme der Siltecta GmbH bekannt gegeben. Der Kaufpreis beträgt rund 124 Millionen Euro. Das Unternehmen mit Sitz in Dresden hat eine Technologie namens Cold Split entwickelt, mit der Kristalle sehr präzise und effizient zertrennt werden können. Diese wollen wir vor allem für die Bearbeitung von Siliziumkarbid-Wafern nutzen.

Cold Split bietet zwei vorteilhafte Anwendungsmöglichkeiten:

Das Ausgangsmaterial für die Wafer-Herstellung ist ein zylinderförmiger Siliziumkarbid-Rohling. Schon im ersten Schritt, beim Splitten des Rohlings in Wafer, ließen sich mit der Technologie deutlich mehr Rohscheiben herausholen als mit der sonst üblichen Sägetechnik.

In der weiteren Bearbeitung – und auf die zielen wir bei Infineon ab – ermöglicht es Cold Split außerdem, eine sehr dünne Schicht von der Oberseite des Wafers abzuheben und den verbleibenden Wafer erneut zu verwenden. Die dünne Scheibe, die das eigentliche Produkt darstellt, wird anschließend mit unserem speziellen Know-how unter Anwendung der Dünnyafer-Technologie fertiggestellt.

Das Konzept „aus eins mach zwei“ ist ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil für Infineon. Die Versorgung mit qualitativ hochwertigen Wafern wird nämlich noch für längere Zeit der

limitierende Faktor bei der Vermarktung von Siliziumkarbid sein – vor allem, wenn das Material künftig in größerem Umfang im Bereich Elektromobilität eingesetzt werden sollte.

Wir werden daran arbeiten, die Cold Split-Technologie innerhalb der nächsten 5 Jahre in die Serienfertigung zu überführen. In Zukunft könnten sich außerdem weitere Anwendungen für Cold Split ergeben, wie zum Beispiel das Splitten des Rohlings oder die Verwendung für andere Materialien als Siliziumkarbid. Ich möchte aber an dieser Stelle klarstellen: Wir werden nicht in die Herstellung von Rohwafern einsteigen.

Unseren Wafer-Bedarf haben wir im Frühjahr durch einen langfristigen Liefervertrag mit Cree abgesichert. Mit Cold Split stärken wir unsere Fertigungskompetenz, nachdem uns mit dem CoolSiC™ MOSFET bereits ein erfolgreicher Markteintritt gelungen ist. Auf Basis unserer Expertise in der Modulfertigung erweitern wir unser Portfolio systematisch.

Wir sind damit bestens positioniert, um die Marktdurchdringung von Siliziumkarbid voranzutreiben. Infineon ist das Unternehmen, das bei Leistungshalbleitern eine passende Lösung für jede Anwendung und jeden Kundenbedarf bieten kann. Ob nun Silizium oder Verbindungshalbleiter – bei uns fehlt nichts.

[Digitale Trends bieten große Chancen – Infineon setzt auf Innovationsnetzwerke und starke Partner]

Wir lehnen uns aber keinesfalls zurück. Unsere Märkte verändern sich. Die Systeme unserer Kunden verändern sich. Innovationszyklen werden kürzer. Traditionelle Wertschöpfungsketten brechen auf. Neue digitale Geschäftsmodelle entstehen.

Big Data, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge bieten große Chancen. Diese wollen Unternehmen in Deutschland und Europa im globalen Wettbewerb nutzen. Dabei gilt es im Blick zu behalten: Die Digitalisierung muss den Menschen dienen – nicht umgekehrt.

Unternehmen und Politik in Deutschland sind hier gemeinsam gefordert. Wir müssen den Menschen Sicherheit und Zuversicht geben. Dazu gehört auch, die vielfältigen Chancen der Digitalisierung für die Gesellschaft stärker zu verdeutlichen. Denken Sie zum Beispiel an kollaborative Roboter: Indem sie Pflegekräfte bei ihrer anspruchsvollen Betreuungsarbeit unterstützen, können sie wesentlich dazu beitragen, die Auswirkungen des Fachkräftemangels im Gesundheitswesen zu lindern. Auch in Fabriken können Roboter schwere Arbeiten übernehmen. Die Menschen werden entlastet, bleiben gesund und auch im Alter körperlich fit.

Infineon hat die Technologien, die diese Roboter brauchen: Sensoren, Mikrocontroller, Leistungshalbleiter und Sicherheitslösungen. Wir verbinden die reale und die digitale Welt. So leisten wir unseren gesellschaftlichen Beitrag.

Um Chancen der Digitalisierung für unser Unternehmen möglichst früh zu identifizieren und zu nutzen, gehen wir verschiedene Wege.

- Erstens: Wir verstärken unsere eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bei Infineon.
- Zweitens: Wir engagieren uns in Innovationsnetzwerken mit Tech-Unternehmen, Wissenschaft und Politik und profitieren vom Wissensaustausch in Ökosystemen.
- Drittens: Wir suchen strategische Partnerschaften mit trend-setzenden, schlagkräftigen Tech-Unternehmen und vielversprechenden Startups. Gemeinsam entwickeln wir neue Märkte.

Alle drei Stoßrichtungen haben die gleichen Ziele: Wir wollen Infineon noch innovativer machen. Wir wollen früher und besser verstehen, welche Anwendungen in unseren Märkten Erfolg haben werden. Und wir wollen unsere Produkte und Lösungen noch schneller zur Markteinführung bringen.

Lassen Sie mich beispielhaft einige aktuelle Aktivitäten erläutern:

An unserem Standort Dresden bauen wir derzeit ein neues Entwicklungszentrum für Automobil- und Leistungselektronik sowie für Künstliche Intelligenz auf. Bei der zunehmenden Vernetzung von Verkehrssystemen spielen Algorithmen, Künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge bereits heute eine zentrale Rolle.

Dieses Know-how werden wir nutzen, um langfristig auch KI-Lösungen für andere Zielmärkte anzubieten. Das Kompetenzumfeld in Dresden bietet hierfür hervorragende Bedingungen, auch bei der für diese Anwendungen wichtigen Kommunikationstechnologie 5G.

Neben unseren eigenen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten verstärken wir auch die Zusammenarbeit mit Startups und Kunden in innovativen Ökosystemen.

In unserem Innovationszentrum im Silicon Valley entwickeln Kolleginnen und Kollegen gemeinsam mit Kunden und Technologiepartnern neue Märkte. Zu den Schwerpunkten gehören das autonome Fahren und modernste Sensortechnologien. In Singapur haben

wir vor wenigen Wochen unseren weltweit ersten „Co-Innovation Space“ mit interessanten Startups eröffnet. Infineon profitiert von ihren Ideen für neue digitale Anwendungen, den Startups kommen unsere technologische Kompetenz, Produkte und Markterfahrung zugute – eine „Win-Win-Situation“.

Wir wollen die Entwicklung von Anwendungen, die auf Technologien der Künstlichen Intelligenz basieren, aktiv mitgestalten. Bislang haben die USA und China hier Vorreiterrollen, Europa hat Aufholbedarf.

Infineon unterstützt die größte europäische Initiative für die Anwendung von KI, „Applied AI“. Darin arbeiten wir mit namhaften Partnern aus Politik und Wissenschaft zusammen, sowie mit führenden Industrie- und Technologieunternehmen – darunter SAP, Siemens und Nvidia. Gemeinsam engagieren wir uns dafür, KI-Technologien durch Wissensaustausch und Prototyping voranzubringen und deren Anwendung zu beschleunigen.

In China kooperieren wir ebenfalls mit einer Reihe von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Im August haben wir zum Beispiel Partnerschaften mit den beiden Internetkonzernen Alibaba Cloud und JD geschlossen. Darin geht es um die gemeinsame Entwicklung neuer Anwendungen in den Bereichen „Smart Life“ und „Smart Industry“.

Meine Damen und Herren, wie Sie sehen, vergrößern wir unseren Aktionsradius kontinuierlich. Dabei folgt Infineon dem strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“. Wir wollen die Systeme in der Endanwendung genau verstehen. Wir wollen die daraus resultierenden Anforderungen unserer Kunden genau kennen. Denn dann können wir passgenaue Lösungen entwickeln oder auch mit ganz neuen Ansätzen die Märkte mitgestalten. Das ist die Grundlage unseres Erfolgs.

[11 Prozent Umsatzwachstum und 18 Prozent Segmentergebnis-Marge im Geschäftsjahr 2019 erwartet]

Damit komme ich zum **Ausblick**.

Sie erinnern sich: Langfristig streben wir ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 9 Prozent an. Derzeit befinden wir uns jedoch in einer Phase höheren Wachstums und gehen davon aus, dass diese noch nicht zu Ende ist.

Im laufenden ersten Quartal rechnen wir mit einem saisonal bedingten Umsatzrückgang um 4 Prozent gegenüber dem vierten Quartal – wie immer mit einer möglichen Abweichung um + oder -2 Prozentpunkte. Im Mittelpunkt der Umsatzspanne wird die Segmentergebnis-Marge etwa 17,5 Prozent betragen.

Für das Gesamtjahr 2019 sind wir voll auf Kurs. Was wir auf unserem Investorentag im Juni angekündigt haben, das liefern wir auch: Bei einem unterstellten Wechselkurs des US-Dollar zum Euro von 1,15 erwarten wir ein Umsatzplus von 11 Prozent gegenüber 2018. Das wäre dann das sechste Jahr in Folge mit einem deutlichen Umsatzwachstum. Die Segmentergebnis-Marge wird bei 18 Prozent liegen.

Im Einzelnen erwarten wir, dass das Wachstum im Geschäftsbereich ATV deutlich über dem Konzerndurchschnitt liegen wird. PMM wird voraussichtlich auf dem Konzernniveau liegen, IPC leicht darunter. Für DSS erwarten wir aufgrund der schwierigen Marktlage einen Umsatzrückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Damit komme ich zu den Investitionen. Auf unserem Investorentag haben wir eine Reihe von Maßnahmen angekündigt, mit denen wir unser langfristiges Wachstum sichern wollen. Dazu gehört zum Beispiel der Neubau in Villach. Diesen Plan setzen wir konsequent und diszipliniert um. Im Geschäftsjahr 2019 kalkulieren wir daher mit Investitionen in Höhe von circa 1,6 bis 1,7 Milliarden Euro.

Der weltweite Halbleitermarkt wird im Geschäftsjahr 2019 weiter wachsen, und zwar um rund 4 Prozent. Mit unserer Wachstumsprognose liegen wir deutlich darüber.

Meine Damen und Herren, ich **fasse zusammen**:

Erstens: Das Geschäftsjahr 2018 war für Infineon wirtschaftlich sehr erfolgreich.

Zweitens: Wir beobachten wachsam weitere politische und wirtschaftliche Entwicklungen. Stand heute erwarten wir in den kommenden Monaten ein stabiles makroökonomisches Umfeld. Sollte es wider Erwarten zu einer Abschwächung der Nachfrage kommen, werden wir darauf reagieren.

Drittens: Für unser langfristiges Wachstum sind wir weiterhin sehr zuversichtlich und haben uns höhere Ziele gesetzt. Unser Wachstum basiert auf vielen stabilen Säulen mit überdurchschnittlichem Potenzial. Infineon ist in Märkten aktiv, die auch weiterhin Erfolg versprechen.

Meine Damen und Herren, Infineon wächst. Infineon ist innovativ. Infineon entwickelt sich als Unternehmen stetig weiter. Diese positive Entwicklung ist auch das Resultat der großartigen Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in aller Welt. Ihnen danke ich im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich für ihre Begeisterung und ihren Einsatz für Infineon. Die Zukunft bietet uns viele Chancen – gemeinsam werden wir sie nutzen.

An dieser Stelle abschließend noch ein Hinweis: Einen Überblick zu unseren Märkten, Produkten und Anwendungen können Sie sich im Anschluss gerne auch im Foyer verschaffen. Die Ausstellung haben wir in den letzten Monaten überarbeitet. 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.

#