



## Intro-Statement Presse-Telefonkonferenz, Ergebnisse des 2. Quartals, Geschäftsjahr 2024

**Jochen Hanebeck, Vorstandsvorsitzender der Infineon Technologies AG**

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

die erste Hälfte unseres Geschäftsjahres 2024 liegt nun hinter uns. Im letzten Call hatte ich es bereits als Übergangsjahr für Infineon beschrieben. Nach dem mehrjährigen Aufschwung infolge der Pandemie durchlaufen wir aktuell einen zyklischen Abschwung.

Insgesamt bleibt das Marktumfeld für Infineon gemischt. Die sogenannten 3C-Märkte, die für Anwendungen in den Bereichen Consumer, Computing und Communication stehen, sowie IoT-Anwendungen, haben die Talsohle erreicht. Sie erholen sich aber noch nicht. Im Industriebereich werden weiter Lagerbestände abgebaut. Auch das Wachstum in Automobilanwendungen flacht ab, deshalb blicken wir zurückhaltend auf den Rest des Geschäftsjahres und reduzieren unsere Prognose ein zweites Mal. Dazu gleich mehr.

In diesem herausfordernden Umfeld haben wir uns ordentlich behauptet:

Im **zweiten Quartal** des Geschäftsjahres erzielte Infineon einen Umsatz von 3 Milliarden 632 Millionen Euro. Dieses Niveau entspricht unseren Erwartungen. Das Segmentergebnis fiel mit 707 Millionen Euro etwas besser aus als prognostiziert. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 19,5 Prozent, nach 22,4 Prozent im Vorquartal. Der Rückgang gegenüber dem Vorquartal spiegelt den schwächeren Umsatz, die zu Beginn eines neuen Kalenderjahres typischen Preisanpassungen, sowie geringere Einnahmen aus staatlicher Förderung wider.

Unser Auftragsbestand, zusammengesetzt aus bestätigten und unbestätigten Aufträgen, lag per Ende März unverändert bei rund 24 Milliarden Euro. Das werten wir als ein klares Anzeichen dafür, dass die Talsohle bei der Nachfrage in unseren Zielmärkten erreicht ist.

Der Free-Cash-Flow erreichte im zweiten Quartal 82 Millionen Euro. In dem Betrag von minus 1,6 Milliarden Euro im Vorquartal war die Kaufpreiszahlung für den Erwerb von GaN Systems sowie die Auszahlung der jährlichen Erfolgsprämien für das Rekord-Geschäftsjahr 2023 enthalten gewesen.

Nun zu den Ergebnissen der vier Geschäftsbereiche im zweiten Quartal.

Der Umsatz im Segment **Automotive** blieb stabil zum Vorquartal. Er lag bei 2 Milliarden 78 Millionen Euro. Insgesamt konnten wir die jährlichen Preisanpassungen mit leichten Volumensteigerungen kompensieren.

Das Segmentergebnis betrug 512 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag somit bei 24,6 Prozent, nach 27,1 Prozent im Vorquartal. Diese Entwicklung spiegelt die von uns erwarteten niedrigen Preisanpassungen im niedrigen einstelligen Prozentbereich, sowie Produktmix-Effekte wider.

Auf dem weltweiten Markt für Automotive-Halbleiter hat Infineon eine herausragende Position. Diese haben wir im Jahr 2023 weiter ausgebaut. Wir sind die Nummer eins im koreanischen und im chinesischen Markt, die Nummer zwei in Europa sowie in Japan und die Nummer drei in Nordamerika.

In China sind wir dank unseres breiten Produktportfolios deutlich stärker gewachsen als der Markt. Mit Design Wins in einer Größenordnung von mehreren Milliarden Euro sind wir sehr zuversichtlich, dass wir unser Autogeschäft in China in den kommenden Jahren weiter ausbauen können.

In den westlichen Schlüsselmärkten verschieben Hersteller ihre Zeitpläne für die Elektrifizierung ihrer Fahrzeugflotten. Die Dynamik und das Nachfragemuster lassen nach. Im Leitmarkt China setzt sich die Verbreitung der Elektromobilität dagegen fort. Im März lag der Anteil der Verkäufe von sogenannten „New Electric Vehicles“ bei 39 Prozent. Tendenz steigend.

Eine erfreuliche Nachricht für Infineon ist der Start der Modellfamilie SU7 von Xiaomi. Der Antrieb basiert auf unserem HybridPACK™ Drive CoolSiC™-Modul. Darüber hinaus liefern wir Systemlösungen mit über 60 verschiedenen Komponenten an Xiaomi, darunter mehr als zehn Mikrocontroller. Insgesamt beliefern wir mehr als zehn Applikationen im SU7. Ein guter Beleg für die Innovationskraft von Infineon.

Wir gehen davon aus, dass wir unser Automotive-Geschäft auch in diesem Jahr weiter ausbauen können, allerdings deutlich langsamer als bisher erwartet. Wir rechnen nun mit einem Umsatzwachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich, statt zuvor im zweistelligen Prozentbereich. Hersteller bauen Lagerbestände ab, die Preise sind aber stabil.

Nun zu **Green Industrial Power**. Der Bereich verzeichnete im zweiten Quartal einen Umsatz von 469 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang um 4 Prozent gegenüber dem Vorquartal, der insbesondere auf eine schwächere Nachfrage im Bereich erneuerbare Energien zurückzuführen ist.

Der Umsatzrückgang spiegelt sich auch im Segmentergebnis wider. Es betrug 89 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag somit bei 19,0 Prozent, nach 26,7 Prozent im Vorquartal. Neben geringeren Stückzahlen belasteten ein für uns ungünstigerer Produktmix,

steigende Kosten aus Unterauslastung unserer Fertigung und die Preisentwicklung die Marge.

Das Marktumfeld für unser Industriegeschäft bleibt schwierig. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen ist schwach und bremst die Halbleiternachfrage für Industrieantriebe. Gleichzeitig beeinträchtigt das schwache Verbrauchervertrauen die Nachfrage nach Haushaltsgeräten. Außerdem gibt es nach wie vor einen Überschuss an Lagerbeständen. Die erwartete allmähliche Erholung verschiebt sich auf das Ende des Kalenderjahres 2024, wenn nicht sogar darüber hinaus.

Bei der erneuerbaren Energieerzeugung dämpfen hohe Lagerbestände bei Kunden und Distributoren vorübergehend die Nachfrage. Aber die Wachstumstreiber bleiben stark: Marktforscher prognostizieren für 2024 Installationen von rund 500 Gigawatt Photovoltaik-Kapazität. Bei der Windenergie sind es knapp über 100 Gigawatt. Das entspräche jährlichen Wachstumsraten von 24 Prozent beziehungsweise 18 Prozent.

Unsere Siliziumkarbid-Lösungen sind dank ihrer hohen Energieeffizienz weiterhin ein wichtiger Faktor für die Dekarbonisierung, sowohl in der Automobilindustrie als auch bei industriellen Anwendungen. Die Vorbereitungen für den Ausbau unserer Siliziumkarbid-Kapazitäten an unserem Standort Kulim laufen nach Plan. Aktuell ist das Nachfrageumfeld jedoch schwächer. Daher korrigieren wir die Wachstumserwartung für unser Siliziumkarbidgeschäft für das laufende Geschäftsjahr auf rund 20 Prozent.

Kommen wir zum Segment **Power & Sensor Systems**. Der Umsatz im zweiten Quartal lag bei 713 Millionen Euro, ein Rückgang zum Vorquartal um 7 Prozent. Grund ist die weiterhin schwache Nachfrage nach Halbleitern für Consumer-Anwendungen. Dagegen stieg der Bedarf in den Bereichen Smartphones und Rechenzentren an.

Infolge des Umsatzrückgangs sank auch das Segmentergebnis. Es lag bei 64 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge betrug 9,0 Prozent, nach 12,9 Prozent im Vorquartal.

PSS leidet weiterhin stark unter der anhaltenden Nachfrageschwäche bei Consumer-Computing- und Kommunikationsanwendungen. Der Geschäftsbereich hat inzwischen sechs Quartale in Folge Umsatzrückgänge verzeichnet und liegt fast 40 Prozent unter dem im Septemberquartal 2022 erreichten Umsatzhoch. Das Positive ist: Die Talsohle ist erreicht. Das Geschäft zieht im laufenden Quartal an. Da das gesamtwirtschaftliche Umfeld aber voraussichtlich noch weiter schwach bleibt und der Abbau von Lagerbeständen länger andauert, wird die Erholung zunächst weniger stark ausfallen, als wir zuvor erwartet hatten.

Mittelfristig sehen wir insbesondere in der raschen Verbreitung von künstlicher Intelligenz eine riesige Chance für Infineon. Der Leistungsbedarf von KI-Prozessoren liegt um ein Vielfaches über dem von klassischen Prozessoren. Stromversorgungssysteme mit herausragender Energieeffizienz bieten entscheidende Vorteile, und zwar sowohl in Bezug auf die Betriebskosten der Server als auch auf den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.

Infineon bietet branchenführende Lösungen für die gesamte Stromversorgung von KI-Rechenzentren an. Wir haben Design-Wins bei den drei wichtigsten Herstellern von KI-Prozessoren erzielt. Und auch bei Anbietern von Hyperscale-Rechenzentren sind wir erfolgreich. Mit mittleren zweistelligen Wachstumsraten erwarten wir, dass unser Geschäft mit Stromversorgungslösungen für Rechenzentren in den nächsten Jahren eine Milliarde Euro erreichen wird.

Nun zu unserem Segment **Connected Secure Systems**. Auch hier zeichnet sich nach rückläufigen Umsätzen in den Vorquartalen inzwischen eine Bodenbildung ab. Der Umsatz erreichte 371 Millionen Euro, ein leichtes Plus um 1 Prozent gegenüber dem Dezemberquartal.

Die Nachfrage im Bereich Consumer-IoT und bei Smartcard-Produkten scheint sich auf niedrigem Niveau zu stabilisieren. Das Tempo des Bestandsabbaus in den Vertriebskanälen lässt nach.

Das Segmentergebnis stieg auf 42 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 11,3 Prozent, nach 10,2 Prozent im Vorquartal.

Wir rechnen damit, dass der Abbau der Lagerbestände voranschreiten wird und sich die Nachfrage dann in der zweiten Hälfte des Kalenderjahres moderat erholt. In der Zwischenzeit bereiten wir uns auf die enormen strukturellen Wachstumschancen von KI-Anwendungen in Endgeräten vor – Stichwort „Edge AI“.

Unsere PSoC™-Mikrocontroller der nächsten Generation sind für Anwendungen des maschinellen Lernens optimiert. Wir unterstützen unsere Kunden mit passenden Systemdesign-Tools und Software. Darüber hinaus nutzen wir zwei der Kernkompetenzen von Infineon: Power Management und Embedded Security. Denn IoT-Edge-Geräte benötigen eine besonders energieeffiziente und gleichzeitig leistungsfähige Stromversorgung. Zudem ist Sicherheit ein entscheidender Aspekt. Unsere PSoC™-Edge-Familie wurde so entwickelt, dass sie die höchste Zertifizierungsstufe des PSA Certified-Programms, einem Rahmenwerk für Embedded Security, erfüllt.

## **[Ausblick]**

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ich komme zum Ausblick:

Der konjunkturelle Gegenwind hält an, verschärft durch geopolitische Unwägbarkeiten. Die zyklische Nachfrageschwäche hat inzwischen auch Automobil- und Industrieanwendungen erreicht. Zwar haben verbrauchernahe Anwendungsbereiche die Talsohle erreicht. Zeitpunkt und Umfang einer Erholung sind jedoch nur eingeschränkt absehbar. Unsere strukturellen Wachstumstreiber sind jedoch intakt.

Unter Berücksichtigung der verschiedenen Faktoren blicken wir zurückhaltend auf das restliche Geschäftsjahr und haben unsere Prognose korrigiert. Für das **Geschäftsjahr 2024** erwarten wir nun einen Umsatz von etwa 15,1 Milliarden Euro, plus oder minus 400 Millionen Euro, nach zuvor 16,0 Milliarden Euro. Dieser Prognose liegt ein Wechselkurs vom US-Dollar zum Euro von unverändert 1,10 zugrunde.

Im Vergleich zur vorherigen Prognose reduzieren wir unsere Umsatzerwartung um 900 Millionen Euro. Rund die Hälfte davon ist auf geringeres Wachstum im Automobilbereich zurückzuführen. Die andere Hälfte auf das schwächere Industriegeschäft und die gedämpfte Erholung in den Bereichen Consumer, Computing und Kommunikation.

Bei dem erwarteten Umsatz rechnen wir mit einer Segmentergebnis-Marge in Höhe von etwa 20 Prozent. Das ist angesichts des starken Umsatzrückgangs ein robuster Wert. Zuvor waren wir von einer Segmentergebnis-Marge in Höhe eines niedrigen bis mittleren Zwanziger-Prozentsatzes ausgegangen.

Im Rahmen unseres Zyklusmanagements passen wir die Investitionen leicht an und erwarten nun ein Niveau von etwa 2,8 Milliarden Euro, nach zuvor 2,9 Milliarden.

Zum Free-Cash-Flow: Den um große Investitionen in Frontend-Gebäude sowie den Kauf von GaN Systems bereinigten Free-Cash-Flow erwarten wir nun bei etwa 1,6 Milliarden Euro, nach zuvor 1,8 Milliarden Euro. Das entspräche einem Wert von etwa 11 Prozent des prognostizierten Jahresumsatzes. Der berichtete Free-Cash-Flow wird voraussichtlich bei Null liegen, nach zuvor 200 Millionen Euro.

Für das laufende **dritte Quartal** unseres Geschäftsjahres erwarten wir einen Umsatz von etwa 3,8 Milliarden Euro. Bei dem prognostizierten Konzernumsatz sollte die Segmentergebnis-Marge aufgrund der steigenden Unterauslastungskosten im oberen Zehner-Prozent-Bereich liegen.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

bevor wir zur Fragerunde kommen, möchte ich noch einen Ausblick auf unseren mittelfristigen profitablen Wachstumskurs geben: Blicken wir über die aktuelle zyklische Schwäche hinaus, dann sehen wir unvermindert große strukturelle Wachstumschancen für Infineon. Diese konzentrieren sich weiterhin auf unsere fünf Kernanwendungen: Elektromobilität, automatisiertes Fahren, erneuerbare Energien, Rechenzentren inklusive Künstlicher Intelligenz, und das Internet der Dinge. Wir sind breit aufgestellt, um von diesen großen Trends zu profitieren.

Außerdem sehen wir das Potential, unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Deshalb starten wir ein unternehmensweites Programm mit dem Namen „Step Up“. Im Gegensatz zum kurzfristig orientierten Zyklusmanagement geht es bei Step Up um strukturelle Verbesserungen zur Stärkung unserer künftigen Wettbewerbsfähigkeit. Unabhängig vom aktuellen Marktumfeld wollen wir unsere Kostenstruktur gezielt und

nachhaltig verbessern und damit unser Zielgeschäftsmodell weiter stärken. Daher werden wir das Programm auch in einem sich verbessernden Marktumfeld umsetzen.

Die Maßnahmen betreffen die Bereiche Fertigungsproduktivität, Portfoliomanagement, Preisqualität und Betriebskosten-Optimierung. Während wir damit unsere Wettbewerbsfähigkeit bei den Kosten verbessern, werden wir weiterhin gezielt in unsere Innovationskraft investieren.

Mit Step Up wollen wir einen positiven Effekt auf unser Segmentergebnis in Höhe eines hohen dreistelligen Millionen-Euro-Betrags pro Jahr erzielen. Wir gehen davon aus, dass erste Ergebnisse im Laufe des Geschäftsjahres 2025 zum Tragen kommen, und der volle finanzielle Effekt dann in der ersten Hälfte unseres Geschäftsjahres 2027 sichtbar wird.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, abschließend, fasse ich zusammen:

- Infineon hat die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2024 mit einem soliden zweiten Quartal abgeschlossen. Wir haben uns ordentlich behauptet!
- Das Marktumfeld bleibt allgemein schwach. In den Bereichen Consumer, Computing und Kommunikation ist die Talsohle erreicht. Von hier aus wird sich die Lage verbessern, aber eine Trendwende ist noch nicht in Sicht. Die schwächere Nachfragedynamik betrifft nun auch Industrie- und Automobilanwendungen.
- Deshalb korrigieren wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024 nach unten. Aber selbst unter ungünstigen Bedingungen wird unser Automobilgeschäft im Jahr 2024 wachsen und unsere Profitabilität im Rahmen unseres Zielgeschäftsmodells liegen.
- Unsere strukturellen Wachstumstreiber sind intakt und unsere Kernanwendungen bieten Infineon reichlich Chancen. Um unsere Wettbewerbsfähigkeit strukturell weiter zu stärken, starten wir das Programm Step Up.

Vielen Dank für Ihr Interesse. Auf Wiederhören!