Konzernstrategie

In den letzten Jahren haben wir ein stabiles Fundament geschaffen, um in unseren Zielmärkten erfolgreich zu sein. Strategisch richten wir uns auf eine weitere Stärkung unseres Kerngeschäfts und die Erschließung neuer Wachstumsmärkte aus. Die hierfür nötige technische Expertise haben wir über viele Jahre aufgebaut und systematisch erweitert. Und weil gute Ideen erst durch ihren Markterfolg zur Innovation werden, haben wir auch die passenden Konzepte entwickelt, um unsere Strategie wertschaffend umzusetzen. G04



Im Zentrum der Umsetzung steht unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“, durch den wir unsere gesamte Wertschöpfungskette auf den Erfolg des Kunden ausrichten. Dieser Ansatz wird durch weitere Elemente flankiert: eine breit verankerte Innovationskultur, das kontinuierliche Streben nach Technologieführerschaft, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein, differenzierende Eigenfertigung und eine auf die verschiedenen Märkte zugeschnittene Marketing- und Vertriebsstrategie. Wir sind dadurch in der Lage, unseren Kunden führende Produkte, höchste Qualität und Liefersicherheit zu bieten und damit profitabel und schneller als der Markt zu wachsen. All das dient unserem Ziel, eine Führungsposition in den von uns adressierten Märkten und Applikationen zu erreichen und zu sichern sowie Zukunftsthemen erfolgreich zu adressieren.

Die Halbleiterbranche erlebte seit Ende des Kalenderjahres 2020 eine weltweite Knappheit an Fertigungskapazitäten von historischem Ausmaß. Mehrere Gründe trugen beziehungsweise tragen immer noch zu dieser Entwicklung bei: Die wirtschaftliche Lage – in geografischer Hinsicht insbesondere China; branchenbezogen betrachtet insbesondere die Automobilindustrie – erholte sich im Dezemberquartal 2020 früher und stärker als erwartet. Der durch die Coronavirus-Pandemie verursachte Digitalisierungsschub sorgte für einen Nachfrageboom. Lockdowns in einigen Ländern (zum Beispiel in Malaysia), klimatische Extremsituationen (Wintersturm in Texas; Wasserknappheit in Taiwan), Unglücksfälle (Brand in einer Halbleiterfabrik in Japan), Unterbrechung der Logistikkette (Tankerunglück im Suezkanal; Knappheit an Luft- und Schiffsfrachtkapazitäten) und nicht zuletzt die anhaltenden politischen Spannungen bremsten die Produktion erheblich. Unsere Strategie, differenzierende Eigenfertigung zu betreiben und Produkte basierend auf Standard-Fertigungstechnologien an Auftragsfertiger auszulagern, hat sich bewährt. Wir werden diese Strategie fortsetzen und, wo erforderlich, Anpassungen vornehmen.

Im Rahmen dieser strategischen Leitlinie ermöglicht uns die im letzten Geschäftsjahr erfolgte Akquisition von Cypress, schneller als rein organisch zu wachsen. Durch die Kombination sich ergänzender Produktportfolios stärken und erweitern wir unser Kerngeschäft und können ein noch umfangreicheres Anwendungsspektrum bedienen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden umfassende Systemlösungen und bessere Performance und ermöglichen ihnen eine schnellere Markteinführung ihrer Produkte. Hierdurch steigern wir unsere Differenzierung und unser Wachstumspotenzial.

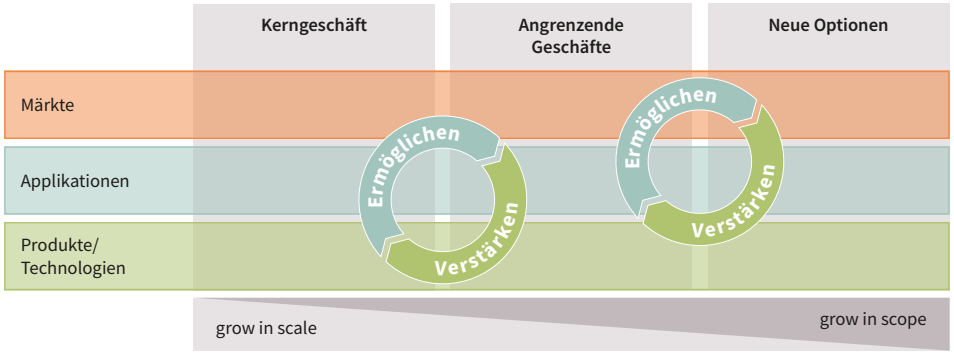
Langfristiges verantwortliches Denken und Handeln geht über unser direktes Geschäft hinaus. Neben einem umfassenderen Verständnis der Systeme unserer Kunden, der Optimierung unserer Produkte und Lösungen sowie der Erzielung angemessener Rentabilität entsprechend unserer Zielsetzung ist es auch unabdingbar, dass wir unser Unternehmen nachhaltig führen und uns verantwortungsvoll für die Gesellschaft engagieren. Das Leben grüner zu machen, ist Teil unserer Mission. So haben wir uns das Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2030 CO_2-neutral zu werden.

Strategische Leitlinie: Stärkung des Kerngeschäfts und Erschließung neuer Wachstumsmärkte

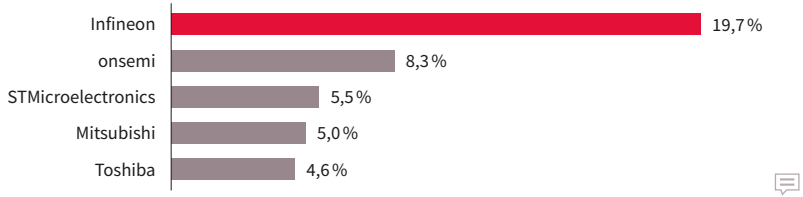
Mit der strategischen Ausrichtung auf die genannten Megatrends sichern wir das langfristige Wachstum von Infineon. Wir konzentrieren uns auf strukturell stark wachsende Märkte. Hierzu zählen insbesondere die Elektromobilität, die einzelnen Stufen der elektrischen Energieversorgungskette sowie die zunehmende Digitalisierung aller Lebensbereiche. Wie wir in den einzelnen Märkten agieren, hängt von unserer Wettbewerbsposition ab, die wir im Hinblick auf Technologien, Produkte und Applikationsverständnis analysieren. Hier betrachten wir drei Kategorien: erstens das Kerngeschäft, zweitens angrenzende, komplementäre Geschäfte und drittens neue Optionen sowohl in Bezug auf Produkte und Anwendungen als auch auf Märkte. G04

Zum Kerngeschäft gehören all jene Bereiche, in denen wir die Applikationen vollumfänglich verstehen oder die zugrunde liegenden Technologien beherrschen und für die wir folglich ein umfassendes, differenzierendes Produktportfolio anbieten können. Hier wollen wir mindestens mit dem Markt wachsen und so unsere führenden Positionen sichern oder sogar ausbauen („grow in scale“). Ein Beispiel sind unsere

G04 Strategisches Wachstumsmodell



G05 Marktanteil bei diskreten Leistungshalbleitern und -modulen im Kalenderjahr 2020

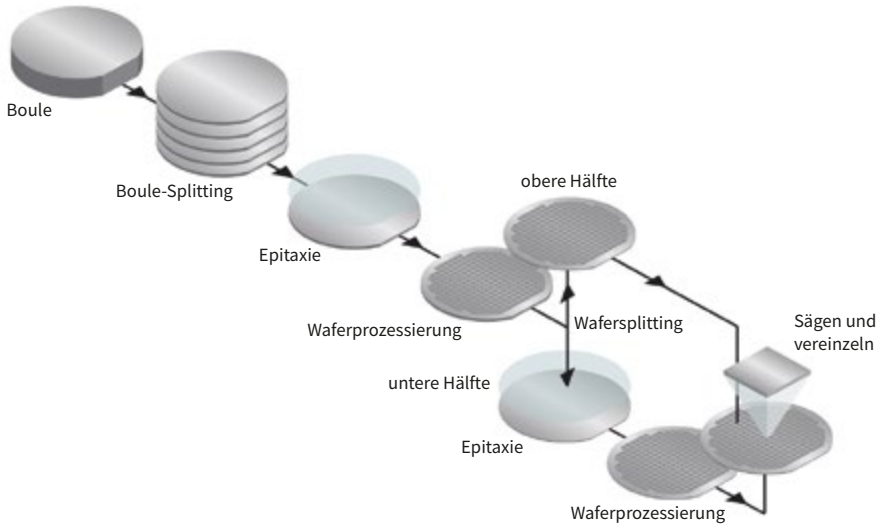


Leistungshalbleiter, die bei der Erzeugung, Übertragung, Speicherung und Nutzung elektrischer Energie zum Einsatz kommen. Wir verstehen, wie die dabei eingesetzten Systeme elektrische Energie wandeln und kontrollieren, und liefern für diesen Zweck besonders kompakte und energieeffiziente MOSFETs und IGBTs. Hierbei sind wir unangefochtener Weltmarktführer. G05

Wir haben frühzeitig an neuen Materialien für Leistungshalbleiter geforscht. Insbesondere SiC und GaN eignen sich gut für den Einsatz in der Leistungselektronik. Damit stoßen wir in neue Leistungs- und Effizienzbereiche vor. Typischerweise sind diese Komponenten teurer als Si-basierte Produkte, eröffnen aber dank neuer Systemarchitekturen viele Dimensionen an zusätzlichem Kundennutzen, wie zum Beispiel eine kleinere Baugröße, einen höheren Wirkungsgrad und auch geringere Systemkosten. Die Realisierung dieser Vorteile geht oft mit einem höheren Forschungs- und Entwicklungsaufwand für unsere Kunden einher. Um die Einführung solcher neuen Technologien zu unterstützen, arbeiten wir deshalb einerseits eng mit innovationsstarken Kunden zusammen und erleichtern andererseits weniger technologieorientierten Kunden den Umstieg durch passende Lösungen, zum Beispiel durch abgestimmte Ansteuerbauelemente. Angesichts der zunehmenden Relevanz von SiC für bestimmte Leistungshalbleiter-Applikationen haben wir im Jahr 2018 den SiC-Spezialisten Siltectra erworben. Das Unternehmen hat ein innovatives Verfahren entwickelt, die sogenannte Cold-Split-Technologie, G06, zum besonders materialsparenden und effizienten Bearbeiten von Kristallen. Infineon wird die Cold-Split-Technologie sowohl für das effiziente Vereinzeln der SiC-Rohlinge (der sogenannten Boules) als auch zum Teilen von SiC-Wafern einsetzen. Das verschafft uns zwei Vorteile: Zum einen

können wir kostengünstiger fertigen, da wir die Vorprodukte effizienter nutzen. Zweitens erreichen wir eine erhöhte Ausbringung von SiC-Komponenten aus den bezogenen Rohmaterialien, was unsere Versorgungssicherheit erhöht. Dies ist insbesondere mit Blick auf den weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien und den zunehmenden Einsatz von SiC im Antriebsstrang von Elektrofahrzeugen von Bedeutung. Wir verfügen über alle Voraussetzungen, um auch künftig im wachsenden SiC-Markt erfolgreich zu sein: Zugang zu qualitativ hochwertigen Wafern, führende Technologie auf Produktebene (Trench-SiC-MOSFET), Modul-Expertise und Systemverständnis.

G06 Mit der Cold-Split-Technologie von Siltectra können sowohl SiC-Boules als auch SiC-Wafer besonders materialsparend bearbeitet werden



Dementsprechend bieten wir unseren Kunden optimale Lösungen und können ihnen neue Wege aufzeigen, um erfolgreich zu sein. Mit unserer Großserienfertigung erzielen wir Skaleneffekte und sind dabei aber dennoch in der Lage, Fertigungskapazität für individuelle Kundenprojekte bereitzustellen und gemeinsam mit den Kunden zu wachsen.

Das größte Wachstumspotenzial bieten Märkte, die an unser Kerngeschäft angrenzen, die wir bisher aber noch nicht oder nur zum Teil adressieren. Bereits entwickelte Technologien und Produkte können wir zum Beispiel mit vertretbarem Aufwand für weitere Applikationen adaptieren und so das Absatzpotenzial steigern. Und in den Anwendungsfeldern, in denen wir bereits aktiv sind, können wir unser Systemverständnis nutzen, um mit einem breiteren Produkt- und Lösungsportfolio mehr Umsatz zu erzielen („grow in scope“). Der eingangs erwähnte Kern ist also nicht als ein statisches Portfolio von Aktivitäten zu verstehen. Vielmehr gehen die angrenzenden Bereiche mittelfristig in unserem Kerngeschäft auf, der Kern wächst, die Grenzen verschieben sich. Denn wenn wir in bestimmten Märkten Fortschritte hinsichtlich Technologie, Produkten und Applikationsverständnis erzielen, ändert sich auch deren Klassifikation entsprechend. Um beim Beispiel der Leistungshalbleiter zu bleiben: Diese stellen eine unserer originären Kernkompetenzen dar. Aber auch hier entwickeln wir uns kontinuierlich weiter. Wir erweitern unser Portfolio, um unseren Kunden neben den Leistungshalbleitern zunehmend auch „Intelligenz“ anbieten zu können. Konkret bedeutet das, dass wir unser Angebot an effizienten Leistungstransistoren gezielt um Komponenten ergänzen, wobei zunehmend digitale Lösungen eingesetzt werden. Die Produkte, die für die intelligente Ansteuerung der Schalter benötigt werden, sind tendenziell komplexer und höherwertiger, weil sie mehr Funktionalität integrieren. Angesichts immer komplexerer Systeme und kürzerer Entwicklungszeiten schätzen dies viele Kunden sehr, denn so können sie ihren Entwicklungsaufwand und ihre Entwicklungsrisiken erheblich reduzieren.

Technologischer Fortschritt ermöglicht auch völlig neue Anwendungsfelder, deren breite Kommerzialisierung erst noch bevorsteht. Mal sind es Innovationen in der Halbleitertechnologie, die den Impuls für neue Applikationen geben, mal sind es bahnbrechende Konzepte auf Kundenseite, die die Entwicklung geeigneter Halbleiterlösungen erfordern.

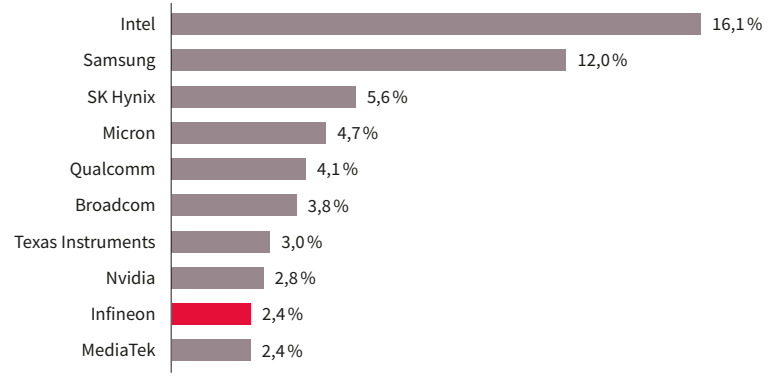
Durch unser Engagement in diesen neuen Geschäftsfeldern wollen wir uns rechtzeitig eine gute Ausgangsposition in vielversprechenden Zukunftsmärkten verschaffen. Nehmen wir das Beispiel der intelligenten Gebäude: Sensoren sind die Sinnesorgane eines Gebäudes. Sie nehmen die Umgebung aktiv wahr, indem sie „hören“, „sehen“, „riechen“ und „fühlen“. Mit unseren Sensoren können wir uns neue Anwendungsfelder, wie zum Beispiel die vorausschauende Wartung von intelligenten Gebäuden, erschließen. Um Systemausfälle wie den einer Klimaanlage zu erkennen, bevor er entsteht, messen unsere Sensoren verschiedene Parameter und Datenpunkte. Diese Messwerte liefern Erkenntnisse darüber, ob die betreffende Anlage ordnungsgemäß läuft oder ob es bald zu Ausfällen kommen kann. Die Fähigkeit, den Zustand dieser Geräte und Anlagen zu überwachen und Betriebsunterbrechungen vorherzusagen, bevor sie tatsächlich eintreten, sie aber auch nicht zu früh auszutauschen, bietet bei intelligenten Gebäuden ein erhebliches Potenzial für Kosteneinsparungen und für mehr Komfort für die Bewohner. Die intelligente Steuerung und Überwachung von Systemen kann aber natürlich auch in vielen anderen Bereichen eingesetzt werden, besonders in der Industrie.

Wir werden unser organisches Wachstum auch in Zukunft selektiv durch Akquisitionen ergänzen. Diese müssen drei Kriterien erfüllen: Sie müssen a) strategisch sinnvoll entlang unserer drei Wachstumskategorien (Kerngeschäft, angrenzende Geschäfte, neue Optionen), b) finanziell vorteilhaft und c) kulturell passend sein. Ein Zukauf muss also entsprechend der strategischen Ausrichtung die Marktposition von Infineon stärken und unser Kompetenzspektrum sinnvoll ergänzen. Die Unternehmenskultur eines möglichen Akquisitionsziels muss zu der von Infineon passen oder sie sogar um wertvolle Elemente ergänzen.

Diese Kriterien haben wir auch bei der Akquisition von Cypress zugrunde gelegt, die einen großen und richtungsweisenden Schritt entlang der strategischen Grundausrichtung von Infineon darstellt. Durch die Kombination sich ergänzender Produktportfolios stärken und erweitern wir unser Kerngeschäft der Leistungshalbleiter und können ein noch breiteres Anwendungsspektrum bedienen. Unsere Ausrichtung auf strukturelle Wachstumstreiber wurde dabei gefestigt und die Basis unseres Geschäftsmodells erweitert. Cypress verfügt über ein umfassendes Portfolio an Mikrocontrollern sowie Software und Konnektivitätskomponenten. Durch die Kombination mit unseren Leistungshalbleitern, Sensoren und Sicherheitslösungen können wir unseren Kunden noch umfassendere und fortschrittlichere Systemlösungen anbieten. Die Verbindung unserer Sicherheitsexpertise mit dem Konnektivitäts-Know-how von Cypress beschleunigt den Eintritt in neue Anwendungen im Bereich IoT. Bei Automobilhalbleitern bietet das erweiterte Portfolio an Mikrocontrollern und NOR-Flash-Speicher-ICs ein großes Potenzial, insbesondere mit Blick auf deren wachsende Bedeutung für Fahrerassistenzsysteme, neue Elektronikarchitekturen und haptische Bedienelemente. Durch die Komplementierung unserer Produktpalette können wir uns in unseren Kernanwendungen noch stärker als Spieler mit unserem strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“ differenzieren, um so angrenzende Geschäftsfelder bedienen zu können. Durch die Akquisition von Cypress gehören wir zu den weltweit zehn größten Halbleiterherstellern, G07. Unsere Systemlösungen bieten dem Kunden den Vorteil, dass die relevanten Teile aus einer Hand stammen. Sie sind aufeinander abgestimmt und werden durch Software-Lösungen komplettiert. Für unsere Kunden bedeutet dies kürzere Produktentwicklungszeiten und ein attraktives Kosten-Leistungs-Verhältnis ihrer Produkte.

G07 Marktanteil bei Halbleitern über alle Produktkategorien im Kalenderjahr 2020

Marktgröße: US$473,491 Milliarden



Q01

Strategische Handlungsfelder: Faktoren für die erfolgreiche Umsetzung

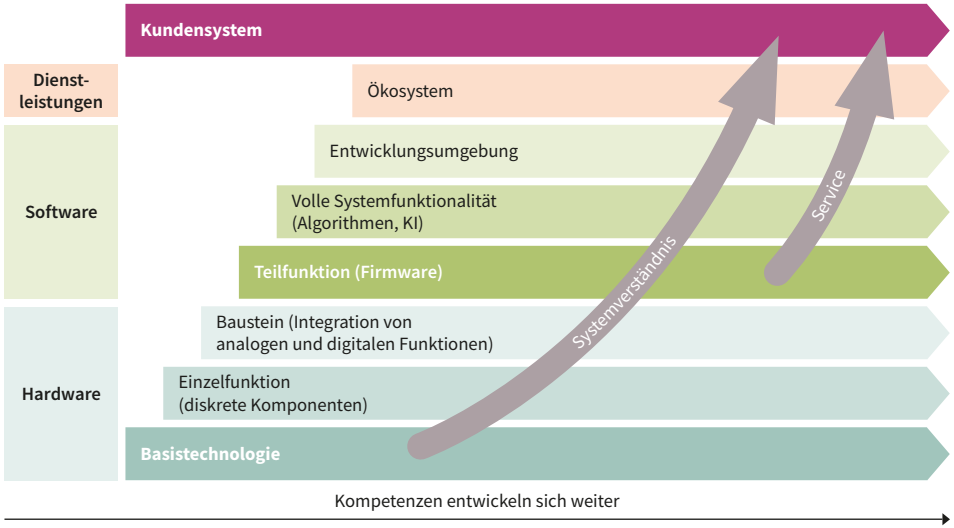
Der strategische Ansatz „Vom Produkt zum System“ prägt unser Handeln

Unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ geht deutlich über das Denken in Technologien und Produkten hinaus, G08. Dieser Ansatz war auch ein wesentliches Element bei der Entwicklung der oben beschriebenen strategischen Leitlinie zur Stärkung unseres Kerngeschäfts und der Erschließung angrenzender und neuer Wachstumsmärkte. Wir wollen verstehen, was die Märkte verlangen und wie sie sich verändern. Nur dann können wir auch verstehen, wie wir im Gegenzug die Märkte verändern können. Wir betrachten daher nicht nur die direkten Absatzmöglichkeiten für unsere Produkte, sondern ebenso die Erfolgsfaktoren unserer Kunden und die Entwicklung der Endmärkte. Wir wollen frühzeitig erkennen, wenn sich die Basis unseres Geschäfts verändert. Nur dann können wir rechtzeitig entsprechend handeln, nachhaltige Differenzierung in Wachstumsapplikationen sicherstellen und das Ergebnis steigern. Damit das gelingt, müssen wir verstehen, in welchem Umfeld die Produkte unserer Kunden eingesetzt werden, wie sie in größere Systeme eingebettet sind, mit welchen anderen Geräten sie interagieren, welche Anforderungen an sie gestellt werden und welche Funktion sie erbringen sollen. Auf der Ebene unserer Produkte in diesen Systemen müssen wir berücksichtigen, welche anderen aktiven und passiven Komponenten sowie Steuerungskonzepte zum Einsatz kommen und welche Fähigkeiten unsere Kunden in den Wertschöpfungsprozess einbringen. Mit diesem Wissen können wir unsere Kompetenz noch besser ausspielen: Wir wollen das technologisch Mögliche in ein marktfähiges Produkt übersetzen, das den größtmöglichen Nutzen für unseren Kunden stiftet. Sensorsysteme erfassen beispielsweise nicht nur Umgebungsinformationen, sondern interpretieren und verarbeiten die gewonnenen Daten, um eine bestimmte Aktion zu initiieren. Digitale Regelung ermöglicht bei Stromversorgungen einen hohen Wirkungsgrad – sowohl bei niedriger als auch bei hoher Belastung. Konnektivität ermöglicht die Vernetzung von Geräten. Sicherheitscontroller müssen erlaubte Zugriffe von unerlaubten unterscheiden können. In allen Fällen wird neben den Hardware-Komponenten auch mehr oder weniger umfangreiche Software benötigt. Systemverständnis bedeutet deshalb auch Software-Verständnis.

Da aber auch Dienstleistungsangebote mehr und mehr zu einem Differenzierungsfaktor werden, haben wir unser Angebot um ein Ökosystem ergänzt. Für zahlreiche kleinere Kunden, deren Kompetenzen nicht im Verbau von Halbleiterkomponenten liegen, bietet ein Ökosystem einen zentralen Mehrwert, da es ihre Entwicklungszeiten signifikant verkürzen kann.

Der Grundgedanke ist, dass wir unser Kompetenzportfolio kontinuierlich erweitern, damit unser Differenzierungspotenzial vergrößern und die halbleitertypische Entwicklung mitprägen, dabei jedoch am besten immer einen Schritt voraus sind. Technologiekompetenz ist seit jeher die Grundlage unseres Geschäftsmodells, und zwar in Form von diskreten Bauelementen, integrierten Lösungen und Produkten, die sowohl analoge als auch digitale Funktionalität bieten. Unser breites Portfolio reicht von Einzelkomponenten bis hin zu Lösungen mit hardwarenaher Software. Dadurch sind

G08 Systemverständnis und Service werden immer mehr zum Differenzierungsfaktor



wir in der Lage, Kunden mit ganz unterschiedlichen Ansätzen zielgerichtet zu unterstützen. So gibt es Abnehmer, die sich durch ihre eigene Software vom Wettbewerb differenzieren und die von uns die erforderliche Hardware beziehen. Einen Schritt weiter gehen wir bei Automotive-Mikrocontrollern oder Sicherheitscontrollern, die wir mit spezieller Firmware liefern. Diese ermöglicht gewissermaßen die Grundfunktionalität der Hardware und ist nicht veränderbar. Weiterreichende Funktionen können schließlich durch einen zusätzlichen Programmcode realisiert werden. Die zweite Generation unserer digitalen Motorsteuerungsplattform iMOTION™ wurde zum Beispiel für den Einsatz in Haushaltsgeräten entwickelt und umfasst standardmäßig ein Entwicklungskit, das den Prioritäten unserer Kunden in diesem Markt Rechnung trägt: niedrigere Systemkosten, kompakter Aufbau, geringer Entwicklungsaufwand, kurze Entwicklungszeiten und hohe Zuverlässigkeit. Die iMOTION™-Bausteine enthalten bereits alle Algorithmen für die Ansteuerung eines Elektromotors, es müssen nur wenige anwendungsspezifische Parameter festgelegt werden, um die Programmierung abzuschließen. Weil wir in Systemen denken, können wir all diese unterschiedlichen Herangehensweisen unterstützen und verstehen, wie Mehrwert entsteht. Um unseren Kunden im digitalen Zeitalter einen noch größeren Mehrwert zu liefern, haben wir die iMOTION™-Plattform um Sicherheits- und Konnektivitätskomponenten erweitert. Nicht immer ist es die vollumfängliche Lösung, die den größten Mehrwert für den Kunden schafft. Mitunter genügen Standardkomponenten. Dennoch entsteht aus dem Systemverständnis ein Wettbewerbsvorteil, weil wir es im Dialog mit unseren Kunden und zur Entwicklung besserer Produkte nutzen können.



Der iMOTION™ IMD111T6 ist ein hochintegrierter IC zur Steuerung von dreiphasigen, bürstenlosen Gleichstrommotoren.

In den letzten Jahren haben wir unsere Aktivitäten im Bereich Software intensiviert, sowohl durch strategische Partnerschaften und eigene Entwicklung als auch durch die Akquisition von Cypress. Durch diese haben wir erstmals auch ein komplettes Ökosystem bestehend aus Software-Komponenten und Entwicklungsumgebung sowie Referenzdesigns, Produktunterstützung, Blogs, Entwickler-Community und Online-Tutorials bekommen. Ein zentrales Element dieses erfolgreichen Ökosystems ist die Entwicklungsumgebung ModusToolbox™. Unter anderem enthält sie wiederverwendbare Firmware, die den Ingenieur*innen die Programmierung von Mikrocontrollern, Wi-Fi- und Bluetooth-Komponenten signifikant erleichtert. Der nächste Schritt ist die Erweiterung um KI-Funktionalität: ModusToolbox™ Machine Learning mit Zugang zu Algorithmen für die Implementierung auf den Mikrocontrollern.

Auch im Bereich Software erzielen wir deutliche Fortschritte, die unseren Kunden zugutekommen. Wir verbinden unsere Software- mit unserer Hardware-Kompetenz. Die zweite Generation unserer erfolgreichen Automotive-Mikrocontroller-Familie AURIX™ kann beispielsweise die von unseren Radarsensor-ICs erfassten Signale vorverarbeiten. Diese digitale Vorverarbeitung der Daten haben wir in Hardware realisiert, da dies wesentlich effektiver ist. Wir waren dazu jedoch nur in der Lage, weil wir die zugrunde liegenden Algorithmen durchdrungen und eingebunden haben.

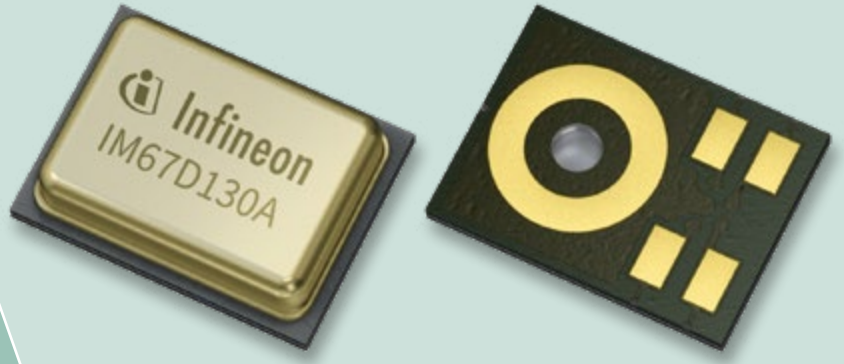
Technologieführerschaft erzeugt Mehrwert für Kunden

Gemäß unserem strategischen Ansatz, in Systemen zu denken, antizipieren unsere Ingenieur*innen bereits viele Herausforderungen, noch bevor unsere Kunden davon betroffen sind. So können wir unserem Versprechen des technologischen Vorsprungs gerecht werden. Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden lernen wir, Applikationen besser zu verstehen. Dies ermöglicht es uns, zukünftige Trends frühzeitig zu antizipieren und auf diese hin abgestimmte Produkte zu entwickeln. Dadurch können wir unseren Kunden nach Bedarf einzelne Komponenten und auch komplette Systemlösungen anbieten.

Wir nutzen unsere starke technologische Position, um systematisch zusätzliche Kompetenzen aufzubauen und so unser Kerngeschäft zu stärken und zu verbreitern – zum Beispiel, wenn sich die Anforderungen unserer Märkte verändern, aber auch wenn wir in einem angrenzenden Geschäftsfeld langfristiges Wachstumspotenzial sehen. Als Marktführer im Bereich der Leistungselektronik haben wir frühzeitig an neuen Materialien geforscht, Kompetenzen aufgebaut und erweitern unser Produktportfolio kontinuierlich. Zudem werden wir in Zukunft unsere Kompetenz bei der Ansteuerung von Leistungshalbleitern weiter stärken und unser Produktportfolio erweitern. Als Nummer eins bei MOSFETs und IGBTs sehen wir interessante Möglichkeiten, in diesem angrenzenden Bereich stärker als bisher zu wachsen.

Auf dem Gebiet der Sensorik haben wir vor vielen Jahren bewusst neues Terrain betreten – im Wissen, dass die Erfassung von Umgebungsdaten in unseren Zielmärkten massiv an Bedeutung gewinnen wird. Heute haben wir ein umfassendes Portfolio an Sensoren für diverse Systeme im Fahrzeug, für mobile Endgeräte, für Unterhaltungselektronik und für das IoT. Vor allem MEMS-Mikrofone erleben einen Boom, und das nicht nur im Bereich der traditionellen Audioanwendungen. Im Fahrzeug unterstützen sie Fahrerassistenzsysteme, indem sie auf näher kommende Einsatzfahrzeuge mit eingeschalteter Sirene hinweisen.

Ein weiteres Beispiel sind CO_2-Sensoren für Gebäude. Hier fordern Energieeffizienzstandards eine stärkere Isolierung, was tendenziell zu einer schlechteren Luftqualität im Gebäude führt. Um einen Anstieg der CO_2-Konzentration zu erkennen, haben wir im Geschäftsjahr 2021 unseren ersten CO_2-Sensor auf den Markt gebracht. Im Vergleich zu herkömmlichen CO_2-Sensoren ist der Formfaktor unseres Sensors sehr viel kleiner, was neue Anwendungsgebiete erschließt, wie zum Beispiel IoT-Geräte und Smart-Home-Anwendungen zur Verbesserung der Raumluftqualität wie Luftreiniger, Thermostate, Wetterstationen und persönliche Assistenten.



Mit dem hochempfindlichen XENSIV™-MEMS-Mikrofon IM67D130A können Audiosignale verzerrungsfrei selbst in lauten Umgebungen erfasst werden. Damit kann Schall als ergänzende Information für Fahrerassistenzsysteme genutzt werden.

Qualitätsführerschaft bindet Kunden

Kunden entscheiden sich für Infineon, weil wir für höchste Qualität, Zuverlässigkeit und technologischen Vorsprung stehen. Dass wir mit unserem konsequenten Qualitätsansatz Erfolg haben, zeigt sich an der Kundenzufriedenheit. Im Geschäftsjahr 2021 wurde Infineon unter anderem wieder von mehreren führenden Herstellern der Automobil- und Computerindustrie ausgezeichnet, die insbesondere die sehr gute Zusammenarbeit in Zeiten der Chip-Knappheit honorierten. So erhielten wir von der chinesischen Landesgesellschaft des Automobilzulieferers Bosch die Auszeichnung Best Collaboration Award für beste Zusammenarbeit und vom taiwanischen Server-Hersteller Quanta die Auszeichnung Best Supplier Award für hervorragende Unterstützung, strategische Zusammenarbeit und Belieferung.

Eigenfertigung bietet strategische Differenzierung

All unsere Maßnahmen sind darauf ausgerichtet, einerseits Mehrwert für den Kunden und anderseits Differenzierungspotenzial für uns zu schaffen. Das gilt auch für die Fertigung. Wir fertigen Produkte selbst, wenn wir uns dadurch vom Wettbewerb durch niedrigere Kosten oder höhere Performance abheben können. Das ist typischerweise bei Leistungsbauelementen und Sensoren der Fall. Bei Standardtechnologien, bei denen das geistige Eigentum vor allem im Design oder in der Software liegt, arbeiten wir hingegen vornehmlich mit Auftragsfertigern zusammen. In erster Linie sind das hochintegrierte Produkte wie Mikrocontroller, Konnektivitätskomponenten, Sicherheits-ICs und Speicher-ICs. Aufgrund der derzeitigen Knappheit bei den Fertigungskapazitäten in den Standardtechnologien – für Infineon betrifft es im Wesentlichen die Strukturgrößen 65 Nanometer und 40 Nanometer – haben wir mit unseren Auftragsfertigern teilweise mehrjährige Abnahmeverträge unterzeichnet, um eine bessere Lieferfähigkeit zu erzielen.

In vielen Anwendungsfeldern, etwa bei Leistungselektronik und Sensorik, verschaffen uns unsere herausragende Fertigungstechnik und unser Prozess- und Fertigungs-Know-how einen strategischen Vorteil, weil wir dadurch differenzierende Komponenten anbieten können.

Mit unserer 300-Millimeter-Dünnwafer-Fertigungstechnologie für Leistungshalbleiter haben wir einen großen Schritt gemacht. Als Pioniere dieser Technologie erzielen wir mit der inzwischen erreichten Größe signifikante Skaleneffekte. Im Vergleich zur

Fertigung auf 200-Millimeter-Wafern profitieren wir von geringeren Kosten bei gleicher Produktivität und von einem geringeren Kapitaleinsatz. Mit einem weiteren Schritt bauen wir unseren Vorsprung sogar aus: Mit dem neuen Werk am Standort Villach (Österreich) haben wir zusammen mit der 300-Millimeter-Fertigung in Dresden (Deutschland) einen standortübergreifenden, eng abgestimmten Fertigungsverbund etabliert. Unser Konzept „One Virtual Fab“ sieht vor, dass wir in Villach und Dresden die gleichen Prozesse, Anlagen, Automatisierungs- und Digitalisierungskonzepte nutzen. Das bringt Kostenvorteile, aber auch Vorteile für den Kunden, denn wir können rasch Fertigungsvolumen zwischen den Standorten verschieben. Durch die Erweiterung unserer Fertigungskapazitäten, insbesondere durch die Inbetriebnahme unseres neuen 300-Millimeter-Werks in Villach, senden wir somit ein starkes Signal an unsere Kunden: Infineon ist der ideale Partner für künftiges Wachstum.



Wesentliche Aspekte bei der Ausrichtung unserer Fertigungslandschaft sind neben Innovationskraft und Lieferfähigkeit auch Qualität und Produktivität. Erreicht wird dies durch führende Fertigungstechnologien und Prozessexpertise in der Eigenfertigung sowie Outsourcing in Bereichen mit geringer Differenzierung: Unsere Fertigungsstrategie sichert Wachstum, Wettbewerbsvorteile und Flexibilität.

Innovation ermöglicht Differenzierung

Innovation ist einer der grundlegenden Erfolgsfaktoren in der Halbleiterindustrie. So differenzieren wir uns vom Wettbewerb. In der Vergangenheit hat Infineon immer wieder gezeigt, dass wir durch Technologie- und Produktinnovation schneller als der Markt wachsen. Doch die Herausforderungen werden größer: In den von uns adressierten attraktiven Märkten nimmt der Wettbewerb zu und es bedarf eines immer breiteren Technologieportfolios, um dort in allen Applikationen wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch nimmt der Entwicklungsaufwand mit jedem weiteren Schritt überproportional zu, denn die Technologien nähern sich sukzessive physikalischen Grenzen. Dieser Umstand unterstreicht die Bedeutung von Skaleneffekten und den Zusammenhang zwischen Technologieführerschaft und Größe. Bisherige Erfolgskonzepte greifen unter diesen Bedingungen zu kurz und müssen entweder erweitert oder durch neue ersetzt werden.

Innovation und Systemdenken ergänzen sich daher ideal. Wir überlegen uns, welches die Schlüsselfaktoren sind und wie wir mehrere innovative, manchmal auch scheinbar nur kleinere Schritte zu einem größeren Ganzen zusammenfügen, das dann wiederum einen spürbaren, zusätzlichen Kundennutzen liefert. Und so umfasst unser Innovationsanspruch heute alle Bereiche unseres Unternehmens: Logistik, Fertigungstechnik, Technologie, Produkte, Systemlösungen und Zusammenarbeit mit Kunden. Je nach Markterfordernis setzen wir unterschiedliche Schwerpunkte. Intern liegt dabei der Schwerpunkt auf Innovation in unseren Geschäftsaktivitäten und auf kontinuierlichen Verbesserungen, um schlanker und schneller zu werden. Der Schlüssel zum Erfolg ist die Zusammenarbeit über organisatorische Grenzen hinweg und damit die Schaffung eines Arbeitsumfelds, das uns dabei hilft, unsere innovativen Fähigkeiten zu erweitern. Parallel zu einem strukturierten Innovationsprozess haben wir erfolgreich neue Konzepte etabliert, die keinem hierarchischen Ansatz folgen, sondern auf der Eigeninitiative der Mitarbeiter*innen basieren und dabei auch den notwendigen Freiraum geben.



Eine besondere Rolle spielt dabei die digitale Transformation, von der wir als global tätiger Halbleiterhersteller in zweierlei Hinsicht profitieren: einerseits als Anbieter und andererseits als Anwender digitaler Lösungen. Als Anbieter nutzen wir die Digitalisierung, um unsere Kunden über leistungsfähige Plattformen bestmöglich zu bedienen. Ein wichtiger Aspekt hierbei ist die Digitalisierung des technischen Supports, die wir kontinuierlich vorantreiben. Der technische Support ist für den Aufbau und die Aufrechterhaltung von Kundenbeziehungen in fragmentierten Märkten unerlässlich. Wir ermöglichen den Kunden einen direkten Zugang zu Informationen, die sie

benötigen, um mögliche Probleme effizient, einfach und selbstständig zu lösen. Als Anwender hingegen nutzen wir die Digitalisierung ebenfalls, um unsere internen Prozesse zu optimieren und möglichst effizient zu gestalten. So vernetzen wir zum Beispiel unsere Standorte und organisieren unsere globalen Lieferketten entsprechend dem Konzept von Industrie 4.0 in einem virtuellen Fertigungsverbund. Im Vertrieb verbessern wir mit neuen Methoden zur Analyse von Big Data unsere segmentübergreifenden Vertriebsmöglichkeiten und können damit den Bedarf unserer Kunden noch zielgerichteter bedienen. Mit Initiativen wie diesen bauen wir digitale Kompetenz auf und werden noch wettbewerbsfähiger. Um das Potenzial des digitalen Wandels bestmöglich zu nutzen, verfolgen wir einen explorativen Ansatz. Auf diese Weise sammeln wir anhand konkreter Anwendungsfälle Erfahrungen und nähern uns der Lösung in einem iterativen Prozess.

Das IoT wie auch Big Data bringen immer neue Akteure auf den Elektronikmarkt und erfordern eine starke Zusammenarbeit über verschiedene Kompetenzgebiete hinweg. In diesem dynamischen Umfeld ist gemeinsame Innovation der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Ein Beispiel ist unser Silicon Valley Innovation Center – ein Gründerzentrum für Innovationen. Es bietet eine Plattform vor Ort, um neue Ideen zu erforschen und schnelles Lernen zu ermöglichen. Daneben betreiben wir sogenannte Co-Innovation Spaces. Den ersten haben wir in Singapur eröffnet. Die typischen Fähigkeiten von Start-ups, neue Technologien und Anwendungen auszuprobieren und einige davon zur Reife zu führen, können wir mit unserer Erfahrung und Kompetenz unterstützen. So profitieren beide Seiten. Diese Vorgehensweise ermöglicht uns, unsere eigenen Innovationsprozesse zu beschleunigen und in angrenzende und neue Märkte weiter vorzudringen. Beispielhaft hierfür ist die Zusammenarbeit mit einem Start-up, das in seinem Produkt mit Gestensteuerung und der Audioübertragung durch die Fingerknochen, also Körperschall, neue Nutzungskonzepte ermöglicht. In dieser Anwendung wird eine Vielzahl verschiedener Infineon-Komponenten verwendet.

Flexible Vermarktungsansätze ermöglichen Anpassung an sich schnell verändernde Märkte

Um mehr Kunden zu erreichen, werden wir in Zukunft noch flexibler vorgehen und neue Ansätze entwickeln. Infineon ist in der Vergangenheit durch eine enge Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden gewachsen. Mit diesen haben wir erfolgreich Produkte definiert und den Markt dafür dann in der Breite erschlossen. Eine Vielzahl kleinerer Kunden erreichen wir über Distributoren. Das große Potenzial des Distributionskanals werden wir noch stärker mit konfigurierbaren Standardprodukten für den breiten Markt ausschöpfen. Hier sind wir in den letzten Jahren bereits gut vorangekommen, weil wir auf kontinuierliche, zielgerechte Anpassung des Produktportfolios und eine enge Zusammenarbeit mit den Distributoren gesetzt haben.

Durch die Digitalisierung entsteht ein neuer Schub an Anwendungsmöglichkeiten. Immer mehr Geräte können durch die Anbindung ans Internet mit neuen Funktionen aufgewertet werden. Die hierfür erforderlichen Komponenten und Kompetenzen haben wir durch die Akquisition von Cypress erworben. Wir wollen in einem nächsten Schritt bestehenden und vor allem neuen Kunden, die ihre Produkte „smart“ machen wollen, unsere Lösungen zukommen lassen und sie dabei unterstützen, schnell und ohne Hürden ihre Produkte aufzuwerten. Für die meisten dieser neuen Kunden ist die Halbleitertechnologie nur Mittel zum Zweck. Die Kunden können und wollen sich damit nicht beschäftigen. Die Herausforderung besteht darin, dieser breit gefächerten Klientel den erwarteten Service mit einem effektiven Mitteleinsatz anbieten zu können.



Für diese Kunden bieten wir „Easy-to-use“-Lösungen an, etwa durch optimierte Produktkombinationen, Referenzdesigns und Basissoftware. Gerade hier können wir mit Systemverständnis punkten.

Gleichzeitig bringen wir uns in Netzwerken aus Distributoren, Entwicklungs- und Fertigungsdienstleistern ein. Diese Netzwerke ermöglichen es kleineren Firmen und auch Start-ups, Elektronik für neue Funktionen oder neue Endgeräte im Verbund zu entwickeln und herzustellen. Mit diesem breiten Vertriebsansatz wollen wir den Umsatz mit vorhandenen Technologien maximieren und letztlich auch die Rendite unserer Investitionen in Forschung und Entwicklung steigern.

Nachhaltiges Wachstum: optimierte Fertigungsprozesse, effiziente Produkte und verbindliche CO_2-Emissionsziele

Um langfristig erfolgreich zu sein, muss wirtschaftlicher Erfolg mit ökologischem und sozialem Engagement Hand in Hand gehen. Der Ansatz „Mehr aus weniger“ prägt seit Langem unser Handeln. Ein wesentlicher Schlüssel zu mehr Nachhaltigkeit und zur Lösung klimabedingter Herausforderungen sind dabei Technologien, die mit weniger Ressourceneinsatz mehr erreichen und gleichzeitig Emissionen einsparen. Durch die ganzheitliche Verfolgung dieses Ansatzes, auch in der Fertigung, verbraucht Infineon in seinen Frontend-Fabriken 17 Prozent weniger Wasser, 44 Prozent weniger Elektrizität und verursacht 67 Prozent weniger Abfall als der globale Durchschnitt der im World Semiconductor Council organisierten Halbleiterunternehmen. Kontinuierlich arbeiten wir an der Vermeidung direkter Emissionen und an der weiteren Reduzierung des Energiebedarfs unserer Anlagen und Prozesse.

Unsere Produkte und Lösungen leisten durch ein gutes Ressourcenmanagement einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz. Während ihrer Nutzungsdauer tragen sie dazu bei, rund 72,45 Millionen Tonnen CO_2-Äquivalente einzusparen. Aber auch für uns gilt: Wir können noch mehr tun. Wir arbeiten seit Jahren daran, den CO_2-Ausstoß kontinuierlich zu senken, und haben uns verbindliche CO_2-Reduktionsziele gesetzt. Bis zum Jahr 2030 werden wir so CO_2-neutral, bereits bis 2025 sollen die Emissionen um 70 Prozent gegenüber 2019 gesenkt werden. Dieses Ziel bezieht sich auf den eigenen Fußabdruck von Infineon bei Treibhausgasen und schließt neben allen direkten Emissionen auch indirekte durch Elektrizität und Wärme ein. Unser Hauptaugenmerk hier liegt auf der kontinuierlichen Steigerung der Energieeffizienz und der Reduktion



von CO_2 in unseren Werken. Den größten Effekt erzielen wir mit der PFC-Abluftreinigung, in die wir seit Jahren investieren, diese kontinuierlich, wo sinnvoll, erweitern und an unterschiedliche Produktionsbedingungen anpassen. Zudem werden wir sukzessive unsere Stromversorgung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen umstellen. An unseren europäischen Standorten haben wir bereits zu 100 Prozent auf Grünstrom umgestellt. An unseren Standorten spielen sogenannte Energieteams zusätzlich eine zentrale Rolle, die die Umsetzung von Effizienzmaßnahmen verantworten. Die fortlaufende Umstellung auf modernste 300-Millimeter-Prozesstechnologie sowie das Vorantreiben von Industrie 4.0 erlauben uns weitere wesentliche Einsparungen. Einen Anreiz für Effizienzsteigerungsmaßnahmen versprechen wir uns zudem von der Einführung eines internen CO_2-Preises: Energieeffiziente Projekte werden wirtschaftlicher. Darüber hinaus fördern wir die Elektromobilität mit dem Ausbau der Ladeinfrastruktur an unseren Standorten. Einen kleinen verbleibenden Teil unserer Emissionen werden wir durch Zertifikate kompensieren, die Entwicklungsförderung und CO_2-Vermeidung kombinieren.

Langfristige Finanzziele unterstreichen unseren Wachstumsanspruch

In den nächsten Jahren werden strukturelle Trends unser Wachstum treiben, insbesondere Elektromobilität, automatisiertes Fahren, erneuerbare Energien, Fertigungsautomatisierung, der Mobilfunkstandard 5G, Rechenzentren, IoT sowie eine stetig wachsende Zahl batteriebetriebener Geräte. In diesen Märkten haben wir uns dank unserer führenden Technologien, unseres Applikations- und Systemverständnisses und unserer differenzierenden Fertigungsexpertise eine hervorragende Position erarbeitet. Die sich dadurch bietenden Chancen wollen wir nutzen und weiterhin schneller als der jeweilige Markt wachsen sowie unsere Profitabilität schrittweise erhöhen. Dazu investieren wir konsequent. Unsere langfristigen Finanzziele reflektieren diesen Anspruch. Sie gelten über den Zyklus hinweg und setzen auf einer stabilen allgemeinen Konjunkturlage auf.



Ziel 1: durchschnittlich mehr als 9 Prozent Umsatzwachstum pro Jahr über den Zyklus

Wir nehmen führende Positionen in unseren Kernmärkten ein, haben über die Jahre hinweg systematisch angrenzende und neue Märkte erschlossen und sind mit unseren vier Segmenten auf die eingangs erwähnten Megatrends ausgerichtet. Unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ erhält durch die Integration der Produktportfolien von Cypress noch mehr Dynamik. Damit können wir bessere Lösungen aus unserer umfangreichen Technologie- und Produktkompetenz entwickeln und so einen signifikanten Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Wir erwarten zukünftig über den Zyklus ein Umsatzwachstum von mehr als 9 Prozent („9 %+“).

Ziel 2: 19 Prozent Segmentergebnis-Marge über den Zyklus

Wachstum ist nur eine Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Ein weiteres Kriterium ist die Profitabilität. Wenn wir nachhaltig profitabel arbeiten, bedeutet das, dass wir auch in schwächeren Marktphasen in der Lage sind, unsere Entwicklungsprojekte konsequent zu verfolgen. Deshalb gilt auch unser Profitabilitätsziel, eine Segmentergebnis-Marge von 19 Prozent zu erreichen, über den Zyklus hinweg. Das Erreichen dieses Niveaus wird von einer Reihe von Faktoren abhängen: Unsere Systemlösungen führen zu höherer Wertschöpfung. Dabei liegt unser Entwicklungsschwerpunkt auf Designs, die unseren Kunden den größten Nutzen bringen und von diesen auch entsprechend honoriert werden. Unsere Technologieführerschaft und unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ ermöglichen es uns, einen höheren Differenzierungsgrad zu erreichen. Auch die Integration von Cypress und die damit verbundenen Umsatz- und Kostensynergien verbessern unsere Profitabilität. Darüber hinaus nutzen wir die Größen- und Kostenvorteile, die sich aus innovativen Fertigungstechnologien wie der 300-Millimeter-Dünnwafer-Fertigung ergeben. Weiterhin streben wir einen unterproportionalen Anstieg der Funktionskosten wie Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten an.

Auf der anderen Seite sind wir mit erhöhten Kosten für Auftragsfertigung und Material konfrontiert. Außerdem werden anfängliche Entwicklungskosten anfallen, die der Erzielung von Ertragssynergien und der Kommerzialisierung neuer Technologien, insbesondere der Materialien SiC und GaN, vorausgehen. Diese Faktoren sind in unserem Ziel berücksichtigt, über den Zyklus hinweg eine Segmentergebnis-Marge von 19 Prozent zu erreichen.

Ziel 3: Investitionen in Höhe von 13 Prozent vom Umsatz über den Zyklus

Unsere Planung ist darauf ausgerichtet, die erforderliche Fertigungskapazität für das erwartete Wachstum bereitzustellen. Für das Wachstum im Bereich der Leistungshalbleiter, bei denen Infineon über eine wettbewerbsdifferenzierende Eigenfertigung verfügt, planen wir den Ausbau unserer 300-Millimeter-Fertigungen ebenso wie die Erweiterung von Kapazitäten für SiC und GaN. Im Bereich der Mikrocontroller, Konnektivitätskomponenten und Sicherheits-ICs arbeiten wir auch in Zukunft vornehmlich mit unseren Fertigungspartnern zusammen. Dadurch sind wir in der Lage, unser Ziel für die Investitionsquote auf 13 Prozent vom Umsatz über den Zyklus zu setzen. Bei der Berechnung der Investitionsquote sind sprungfixe Investitionen in Reinräume und große Bürogebäude nicht enthalten.

Kapitalstrukturziele belegen unsere langfristige Zuverlässigkeit

Die nachhaltige Fortführung des Unternehmens ist aus verschiedenen Perspektiven von hoher Bedeutung: Unseren Kunden ist es wichtig, mit Infineon einen verlässlichen Partner zu haben, der auch in vielen Jahren noch sicher liefert. Unsere Kreditgeber müssen sicher sein, dass wir Kapital und Zinsen über einen langen Zeitraum hinweg zurückzahlen können, während unsere Aktionär*innen mittel- bis langfristig eine attraktive Rendite erzielen wollen. Diese langfristige Verlässlichkeit wollen wir auch als Arbeitgeber unseren Mitarbeiter*innen bieten, und dies bei der Altersversorgung weit über ihr aktives Berufsleben hinaus. Entsprechend legen wir großen Wert auf eine solide Bonität. Das Investment-Grade-Rating ist und bleibt Kernbestandteil der konservativen Finanzpolitik von Infineon. Von diesem Eckpfeiler leiten wir unsere mittel- und langfristigen Kapitalstrukturziele ab. Am 11. Februar 2021 bestätigte S&P das Investment-Grade-Rating „BBB–“ und erhöhte den Ausblick auf „positiv“.

Die Kapitalstrukturziele von Infineon bestehen aus einem Liquiditäts- und einem Verschuldungsziel. Für unsere Liquidität streben wir €1 Milliarde plus mindestens 10 Prozent des Umsatzes an. Mit dem fixen Sockelbetrag von €1 Milliarde halten wir eine solide Liquiditätsreserve für Eventual- und Pensionsverbindlichkeiten vor, welche unabhängig vom Umsatz sind. Darüber hinaus stehen uns mit mindestens 10 Prozent des Umsatzes ausreichend Barmittel zur Verfügung, um das operative Geschäft und die Investitionen über alle Phasen des Halbleiterzyklus hinweg finanzieren zu können.

Unser Verschuldungsziel beschränkt die Bruttofinanzschulden auf höchstens das Zweifache des EBITDA. Dieses definiert Infineon als den Überschuss (Fehlbetrag) aus fortgeführten Aktivitäten vor Zinsen, Steuern und planmäßigen Abschreibungen. Aufgrund der Akquisition von Cypress haben wir dieses Niveau überschritten, jedoch nur in einem Umfang, der mit der Beibehaltung des Investment-Grade-Ratings kompatibel ist. Die ursprünglich mittelfristig angelegte Zielsetzung, die Verschuldung nach dem Closing der Transaktion auf beziehungsweise unter den maximalen Zielwert zurückzuführen, wird voraussichtlich bereits im Geschäftsjahr 2022 erreicht werden.

In Fortführung der Refinanzierung haben wir im Geschäftsjahr 2021 weitere Schritte unternommen. Im Fokus standen dabei die Laufzeitendarlehen, die als Teil der Akquisitionsfinanzierung bewusst in US-Dollar aufgenommen worden waren. Im April 2021 unterzeichnete Infineon eine Privatplatzierung von Anleihen in den USA mit einem Volumen von US$1,3 Milliarden in vier Tranchen mit einer Laufzeit von sechs, acht, zehn und zwölf Jahren. Das Laufzeitendarlehen mit Fälligkeit 2022 konnte damit vollständig sowie jenes mit Fälligkeit 2023 in Höhe von US$745 Millionen zurückgeführt werden. Die Transaktion wurde im Juni 2021 abgeschlossen. Nach einer weiteren Teiltilgung in Höhe von US$365 Millionen im September 2021 steht zum Ende des Geschäftsjahres 2021 nur noch ein Laufzeitendarlehen über US$1.110 Millionen mit Fälligkeit 2024 aus.