# Intro Statement

## Presse-Telefonkonferenz, Ergebnisse des 1. Quartals, Geschäftsjahr 2026

### Jochen Hanebeck, Vorstandsvorsitzender der Infineon Technologies AG

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

das Jahr 2026 ist gerade mal einen Monat alt und trotzdem ist schon viel passiert, wenn man sich die zahlreichen geopolitischen Entwicklungen der letzten Wochen vor Augen führt. Und auch in den Märkten und bei Infineon waren die letzten Wochen ziemlich ereignisreich – und für unser Unternehmen erfolgreich.

Schon bei unserer Jahrespressekonferenz im November hatten wir festgehalten, dass es die sehr dynamischen Rahmenbedingungen zu einer Herausforderung machen, die Erholung in den Halbleitermärkten in ihrer Breite und Intensität vorherzusagen – mit Ausnahme des KI-bezogenen Geschäfts.

Bei kurzfristigen Indikatoren wie den Auftragseingängen oder Bestellvorlaufzeiten sehen wir erste positive Trends – das heißt, die Visibilität wird langsam besser. Trotzdem halten wir unsere Einschätzung weiterhin für richtig, dass die Erholung schrittweise und ungleichmäßig verlaufen wird.

Die Automobil- und Industriemärkte haben die zyklische Talsohle durchschritten, aber die Nachfrage hat noch nicht wirklich angezogen. Die Märkte für Consumer-, Kommunikations- und Computing-Anwendungen – mit Ausnahme von KI – beginnen nur langsam, sich zu erholen. Bei KI-bezogenen Anwendungen dagegen setzt sich das rasante Wachstum fort. Es wird angetrieben durch die anhaltenden massiven Investitionen in KI-Rechenzentren und in die dazugehörige Infrastruktur.

Um die hochattraktiven Chancen, die sich uns als Marktführer im Bereich „Powering AI“ bieten, bestmöglich zu nutzen, werden wir unsere Fertigungskapazitäten in diesem Bereich noch schneller ausbauen und entsprechende Investitionen vorziehen.

Lassen Sie mich gleich zu Beginn auch auf unseren gestern Abend angekündigte geplanten Erwerb des nicht-optischen Analog-/ Mixed-Signal-Sensorportfolios von ams OSRAM eingehen.

Die Akquisition im Umfang von 570 Millionen Euro passt strategisch perfekt. Wir bauen unsere führende Position bei Sensoren weiter aus und können unseren Kunden künftig noch umfassendere Systemlösungen anbieten.

Das zusätzliche Portfolio umfasst fortschrittliche Mixed-Signal-Produkte sowie führende Lösungen für die medizinische Bildgebung. Wir stärken unsere führende Position bei Sensoren für Automobil- und Industrieanwendungen und erweitern unsere Produktpalette bei Sensoren für medizinische Anwendungen. Das zusätzliche Portfolio deckt diese drei Endmärkte in gleichen Teilen ab.

Das übernommene Geschäft wird im Kalenderjahr 2026 erwartungsgemäß einen Umsatz von rund 230 Millionen Euro generieren und das profitable Wachstum von Infineon unterstützen. Die Transaktion wird sich unmittelbar mit dem Abschluss ergebnissteigernd auf den Gewinn pro Aktie auswirken. Zukünftige Synergien ermöglichen eine zusätzliche substanzielle Wertschöpfung. Teil der Vereinbarung ist ein mehrjähriges Lieferabkommen mit ams OSRAM.

Im Rahmen der Transaktion werden etwa 230 hochqualifizierte und -motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Expertise in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Marketing sowie Geschäftsführung von ams OSRAM zu Infineon stoßen. Sie werden unsere Geschäftseinheit „Sensor Units & Radio Frequency“ innerhalb des Geschäftsbereichs PSS verstärken. Wir schätzen die große Erfahrung und das Fachwissen der künftigen Kolleginnen und Kollegen und freuen uns, sie bald bei uns begrüßen zu dürfen.

Die Transaktion beinhaltet keine Produktionsstätten. Sie umfasst Sensorprodukte, Forschungs- und Entwicklungs-Kompetenzen, geistiges Eigentum sowie Test- und Laborausrüstung. Der Abschluss der Übernahme unterliegt den üblichen Bedingungen, einschließlich der behördlichen Genehmigungen. Wir werden den Prozess voraussichtlich im zweiten Quartal des Kalenderjahres abschließen.

Wir sind überzeugt, dass das Sensorportfolio von ams OSRAM strategisch perfekt zu Infineon passt – nicht nur technologisch und finanziell, sondern auch kulturell. Mit dem Zukauf erschließen wir uns neue Möglichkeiten – in etablierten wie in aufstrebenden Zielmärkten, wie dem Markt für humanoide Robotik.

Wie Sie sehen, haben Infineon und der Beginn des Jahres 2026 eines gemeinsam: Geschwindigkeit!

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklung im **ersten Quartal** des Geschäftsjahres 2026 werfen: Darin erzielte Infineon einen Umsatz von
3 Milliarden 662 Millionen Euro. Der Rückgang um rund 7 Prozent zum Vorquartal liegt im Rahmen der von uns erwarteten und gewohnten Saisonalität.

Zur Einordnung der Entwicklung: Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg unser Umsatz um 7 Prozent. Währungsbereinigt hätte das Wachstum zum Vorjahresquartal fast 14 Prozent betragen, da der US-Dollar in den letzten zwölf Monaten deutlich schwächer geworden ist.

Das Segmentergebnis ging auf 655 Millionen Euro zurück. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 17,9 Prozent – und damit relativ stabil zum Vorquartal mit 18,2 Prozent.

Unser Auftragsbestand ist im Vergleich zum Vorquartal um gut 1 Milliarde Euro gestiegen. Per Ende Dezember betrug er rund 21 Milliarden Euro. Positiv stimmt uns, dass wir nun seit etwa sechs Monaten einen kontinuierlichen Anstieg sehen.

Der Free-Cash-Flow betrug im ersten Quartal minus 199 Millionen Euro nach minus 1 Milliarde 276 Millionen Euro im Vorquartal. Die Vorquartals-Zahl war maßgeblich durch den Abschluss der Übernahme des Ethernet-Geschäfts von Marvell beeinflusst. Bei einem Vergleich muss zudem der starke organische Free-Cash-Flow von 904 Millionen Euro im September-Quartal berücksichtigt werden.

Demgegenüber standen im Dezember-Quartal ein geringeres Geschäftsvolumen, weniger öffentliche Fördermittel, höhere Investitionen, die Auszahlung des größten Teils der jährlichen variablen Vergütung und ein insgesamt negativer Effekt auf das Betriebskapital – letzterer hauptsächlich bedingt durch höhere Lagerbestände. Diese haben wir zur Vorbereitung auf eine breitere Markterholung gezielt aufgebaut.

Nun zu den Ergebnissen unserer vier Geschäftsbereiche im ersten Quartal.

Das Segment **Automotive** erzielte einen Umsatz von 1 Milliarde 821 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang um 5 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Wesentliche Gründe waren das gewohnte saisonale Bestellmuster und das wie erwartet ausgeprägte Lagerbestandsmanagement unserer Kunden zum Ende des Kalenderjahres. Im Vorjahresvergleich wuchs ATV um 4 Prozent. Bei konstanten Wechselkursen hätte das Wachstum sogar bei 10 Prozent gelegen.

Das Segmentergebnis betrug 403 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge war mit 22,1 Prozent nach 22,4 Prozent im Vorquartal nahezu stabil. Geringere Verkaufsvolumina belasteten die Marge. Den Effekt konnten wir durch geringere Unterauslastungskosten in unserer Fertigung sowie Produktmix-Effekte weitgehend kompensieren. So haben wir Fertigungskapazitäten auf KI-bezogene Produkte verlagert.

Mit Blick auf die Entwicklung des automobilen Halbleitermarktes im Jahr 2026 schätzen wir die Situation weiterhin so vorsichtig ein wie im November. Die Fahrzeugzahlen liegen im Rahmen der Erwartungen oder leicht darüber. Mit Blick auf die Dynamik in China oder die Auswirkungen der US-Zölle bestehen weiterhin einige Unsicherheiten.

Was die Entwicklung des Halbleiterwerts pro Fahrzeug angeht, so sehen wir kurzfristig ein geteiltes Bild: Im Bereich Elektromobilität gibt es Gegenwind wegen des ungünstigeren regulatorischen Umfelds und der Rücknahme oder Kürzung von Kaufanreizen. Jüngste Ankündigungen wie die Wiedereinführung von Kaufprämien für Elektroautos in Deutschland werden sich nur begrenzt auf die Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr auswirken.

Im Gegensatz dazu gewinnt der Übergang zu software-definierten Fahrzeugen an Dynamik, da weltweit mehr und mehr Modelle auf den Markt kommen. Auch bei fortschrittlichen Fahrerassistenzsystemen, mehr Komfortfunktionen, sowie der Umstellung auf 48-Volt-Architekturen geht es voran. Alle genannten Trends halten unvermindert an.

Mit unserem führenden Angebot an Automotive-Halbleiterlösungen sind wir bestens positioniert, um unsere Kunden in allen der genannten Anwendungsbereiche zu beliefern. Wir sind uns der unterschiedlichen Entwicklungen bewusst und richten unser Portfolio entsprechend aus. Bei Leistungshalbleitern für Elektrofahrzeuge reduzieren wir unser Engagement bei weniger differenzierenden, siliziumbasierten Lösungen für den Antriebsstrang. Stattdessen konzentrieren wir uns stärker auf Siliziumkarbid-Lösungen, ergänzt durch Analog-, Sensor-, sowie Control & Connectivity-Komponenten.

Bei software-definierten Fahrzeugen erweisen sich die kürzlich erworbene Automotive-Ethernet-Kompetenz und das Portfolio als ideal, um unseren breiten Kundenstamm umfassend zu unterstützen. Außerdem wächst der Umsatz mit unserer AURIX™-Mikrocontroller-Familie schneller als der Markt und wir erwarten dieses Jahr den Start mehrerer neuer Fahrzeugplattformen mit unseren Produkten. Die Entscheidung von Lenovo, unsere AURIX™-Mikrocontroller als Sicherheits-Host in den fortschrittlichsten Zonencontrollern für autonomes Fahren des Unternehmens einzusetzen, ist eines der jüngsten Beispiele.

Zudem verzeichnen wir eine anhaltende Design-Win-Dynamik mit Leistungshalbleitern außerhalb des Antriebsstrangs sowie mit Analog-Halbleitern. Dazu zählen die neueste Steuerung auf 48-Volt-Basis bei einem großen amerikanischen Automobilhersteller und ein Steer-by-Wire-System eines deutschen Premium-Herstellers.

Kommen wir zu **Green Industrial Power**. Der Geschäftsbereich verzeichnete einen Umsatz von 349 Millionen Euro. Das Dezemberquartal ist üblicherweise das schwächste im Geschäftsjahr. Alle Anwendungsbereiche verzeichneten Umsatzrückgänge, mit Ausnahme des Bereichs Netzinfrastruktur. Dort legten die Umsätze deutlich zu.

Hinweisen möchte ich Sie an dieser Stelle darauf, dass wir das Geschäft mit Gate-Treibern von GIP zum Beginn des laufenden Geschäftsjahres in unseren Geschäftsbereich Power & Sensor Systems überführt haben. Dieses Geschäft hat ein jährliches Umsatzvolumen im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Die historischen Zahlen wurden entsprechend angepasst.

Auf vergleichbarer Basis fällt der Umsatzrückgang von GIP mit 21 Prozent zum Vorquartal hoch aus. Neben der angesprochenen Saisonalität spiegelt er das anhaltend schwierige Marktumfeld für GIP wider.

Entsprechend ging auch die Segmentergebnis deutlich zurück, auf
31 Millionen Euro. Die Segmentergebnismarge fiel auf 8,9 Prozent, nach 16,3 Prozent im Vorquartal.

Unsere Umsätze bei Industrieanwendungen sind eng mit der globalen Wirtschaftslage verknüpft. Angesichts der anhaltenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten erwarten wir lediglich eine schwache Erholung für industrielle Kernanwendungen. Auch bei Klimaanlagen oder Haushaltsgeräten gibt es keine eindeutigen Anzeichen für eine Nachfragebelegung. Im Bereich der erneuerbaren Energien gehen wir davon aus, dass die Nachfrage für Solar- und Windkraftanlagen auf einem hohen Niveau bleibt, aber im Vergleich zum Rekordjahr 2025 nicht wesentlich wächst.

Dagegen sieht es bei der Nachfrage für die Netzinfrastruktur besser aus: Stetig steigende Investitionen in KI-Rechenzentren und ein höherer Anteil erneuerbarer Energien am Energiemix erfordern den Ausbau, die Modernisierung und die Stabilisierung des Stromnetzes. Dieser Trend wird unser Wachstum mittelfristig unterstützen.

Mit unserem Produktportfolio – insbesondere mit unserer führenden Siliziumkarbid-Technologie und unseren Power-Modulen – sind wir hervorragend positioniert, um vom Netzaus- und umbau zu profitieren. Wesentliche Elemente sind große Energiespeichersysteme, unterbrechungsfreie Stromversorgungen, elektronische Leistungsschutzschalter sowie halbleiterunterstützte Transformatoren. Was Letztere angeht, arbeiten wir an dutzenden Kundenprojekten, um mittelfristige Geschäftsmöglichkeiten voranzutreiben.

Nun zum Segment **Power & Sensor Systems**.

Der Umsatz betrug im ersten Quartal 1 Milliarde 171 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang um 3 Prozent zum Vorquartal. Einerseits erfreuten sich unsere Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren einer ungebrochen sehr hohen Nachfrage. Andererseits sahen wir bei Smartphone-Komponenten die übliche saisonale Nachfrageschwäche. Hinzu kommt, dass wir wie angekündigt den Absatz weniger profitabler Produkte gegenüber dem Vorquartal zurückgefahren haben.

Die genannten Umsatzeffekte spiegeln sich auch im Segmentergebnis wider. Es verbesserte sich auf 204 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge stieg auf 17,4 Prozent, nach 14,5 Prozent im Vorquartal.

Schauen wir auf die Marktentwicklung, dann sehen wir erste Anzeichen einer breiteren Nachfragebelebung bei Consumer-, allgemeinen Computing-, sowie Kommunikationsanwendungen. Jedoch bestellen die Kunden angesichts der gesamtwirtschaftlichen Volatilität weiterhin kurzfristig.

Ganz anders verhält es sich bei Halbleitern mit KI-Bezug: Die Stromversorgung von KI-Rechenzentren ist eine noch nie dagewesene Wachstumschance für Infineon und wir sind in diesem Bereich führend. Unser unübertroffenes Portfolio, unser Systemverständnis, unsere Innovationsgeschwindigkeit, sowie höchste Qualität und Lieferfähigkeit machen uns zum Partner der Wahl – und zwar sowohl der führenden Hersteller von KI-Chips als auch der großen Betreiber von Hochleistungsrechenzentren.

Unsere Umsätze mit KI-Stromversorgungslösungen wachsen weiterhin stark. Wir bekräftigen unser Ziel von rund 1,5 Milliarden Euro für das laufende Geschäftsjahr. Diese Zahl ist ausschließlich angebotsseitig begrenzt – also dadurch, wie schnell wir und unsere Fertigungspartner die Kapazitäten erhöhen können. Der tatsächliche Bedarf liegt höher.

Betonen möchte ich auch: Im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern, die in ihren Umsatzprognosen nicht zwischen KI-Rechenzentren und anderen Rechenzentren unterscheiden, sind die 1,5 Milliarden Euro bei Infineon rein KI-bezogenes Geschäft. Daneben erwarten wir weitere rund 500 Millionen Euro Umsatz mit Stromversorgungslösungen für klassische Rechenzentren.

Gleichzeitig steigen die Prognosen für den Ausbau von KI-Rechenzentren und der dazugehörigen Infrastruktur immer weiter an. Künstliche Intelligenz zeigt immer mehr greifbare Vorteile und reale Anwendungsfälle. Einige davon erleben wir im eigenen Unternehmen, zum Beispiel die Verbesserung und Beschleunigung des Chipdesigns, der Softwareentwicklung oder unserer Kundenbetreuung.

Die Nachfrage unserer Kunden nach unseren Stromversorgungslösungen steigt von Quartal zu Quartal weiter an. Wir ziehen daher Investitionen von 500 Millionen Euro in den Ausbau unserer KI-bezogenen Fertigungskapazitäten in dieses Geschäftsjahr vor, um das Wachstum über das laufende Geschäftsjahr hinaus voranzutreiben.

Diese Investitionen, einschließlich der Umstellung bestehender Fertigungskapazitäten für IGBT-Leistungsmodule auf KI-Produkte sind kapitaleffizient und werden unsere Marktführerschaft untermauern.

Einen großen Teil der Investitionen verwenden wir für einen schnelleren Hochlauf unserer neuen Smart Power Fab in Dresden, die wir bereits im Sommer eröffnen – genau zum richtigen Zeitpunkt!

Mit den zusätzlichen Kapazitäten werden wir im Geschäftsjahr 2027 einen KI-bezogenen Umsatz von voraussichtlich rund 2,5 Milliarden Euro erzielen – also eine zusätzliche Milliarde Euro gegenüber der Umsatzprognose für das laufende Geschäftsjahr. Damit würden wir unseren KI-Umsatz innerhalb von nur drei Jahren verzehnfachen. Und ganz wichtig: Es handelt sich um margensteigernden Umsatz.

Nun zu unserem Segment **Connected Secure Systems**. Im ersten Quartal erzielte der Geschäftsbereich einen Umsatz von 321 Millionen Euro. Der Rückgang um 13 Prozent zum Vorquartal ist zum einen auf die Saisonalität zurückzuführen. Zum anderen hatten wir im Vorquartal sogenannte „Capacity Reservation Agreements“ mit unseren Kunden erfüllt.

Das Segmentergebnis ging auf 23 Millionen Euro zurück. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 7,2 Prozent, nach 12,2 Prozent im Vorquartal.

Der Markt für IoT-Lösungen befindet sich weiterhin in einer Schwächephase. Gesamtwirtschaftliche Risiken und geringes Verbrauchervertrauen lasten auf den Erwartungen einer Erholung. Mit der Zeit wird künstliche Intelligenz in den Endgeräten immer mehr Möglichkeiten für innovative Industrie- und Consumer-Anwendungen eröffnen. Mit KI ausgestattete, sichere und vernetzte Geräte mit geringem Stromverbrauch werden sich verbreiten. Marktforscher gehen davon aus, dass ihre Zahl bis 2030 die Schwelle von 30 Milliarden Geräten erreichen wird. Indem wir unsere Hardware- und Softwarekompetenzen in diesem Bereich weiter stärken, positionieren wir Infineon optimal, um strukturelle Wachstumschancen zu nutzen.

Ein gutes Beispiel ist Konnektivität: Infineon bringt den ersten Wi-Fi 7 20-Megahertz Tri-Radio-Chip auf den Markt. Das neue Produkt integriert Wi-Fi 7 und Bluetooth Low Energy® in einem Gerät. Extrem niedriger Energiebedarf kombiniert mit hoher Funkleistung – der für das Internet der Dinge

optimierte Chip ermöglicht unseren Kunden eine zuverlässige Performance in frequenzüberlastenden Umgebungen.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ich komme zum **Ausblick**:

Dieser wird weiterhin von unserer Markteinschätzung einer schrittweisen und ungleichmäßigen Erholung bestimmt. Der Zeitpunkt und das Tempo des zyklischen Aufschwungs sind in den verschiedenen Marktsegmenten sehr unterschiedlich. Trotz der anhaltenden geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheiten verbessert sich die Visibilität zunehmend, da unsere Kunden mehr und mehr Aufträge zur Lieferung in zwei, drei Quartalen erteilen.

In Teilen scheint dies auf die Befürchtung zurückzuführen zu sein, dass die starke Nachfrage im KI-Bereich zu Kapazitätsengpässen bei ähnlichen Produkten in Nicht-KI-Bereichen führen könnte.

In den Lieferketten der Automobilindustrie haben sich die Lagerbestände normalisiert, aber das Vertrauen unserer Kunden in den Markt muss noch steigen, bevor sie ihre Halbleitervorräte wieder auffüllen. Vor diesem Hintergrund bekräftigen wir heute unsere Jahresprognose. Effekte aus der anstehenden Übernahme des Sensorportfolios von ams OSRAM sind in der Prognose nicht berücksichtigt.

Für das laufende **zweite Quartal** unseres Geschäftsjahres rechnen wir mit einem Umsatz von etwa 3,8 Milliarden Euro. Unserer Prognose liegt ein Wechselkurs vom US-Dollar zum Euro von 1,15 zugrunde. Die Segmentergebnis-Marge erwarten wir im mittleren bis hohen Zehner-Prozentbereich.

Wir rechnen damit, dass das Volumenwachstum zu einem gewissen Teil durch vertraglich vereinbarte jährliche Preisanpassungen ausgeglichen wird, wie sie im ersten Quartal eines Kalenderjahres üblich sind. Für den Konzern erwarten wir Preisrückgänge im niedrigen bis mittleren einstelligen
Prozent-Bereich, mit erheblichen Unterschieden zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen.

Für das **Geschäftsjahr 2026** erwarten wir weiterhin einen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2025 moderat steigenden Umsatz. Die Segmentergebnis-Marge sollte im hohen Zehner-Prozentbereich liegen. Die ungünstige Währungsentwicklung und der übliche Preisrückgang wirken dabei den positiven Effekten aus höheren Volumina und zusätzlichen Ergebnisbeiträgen aus unserem Strukturverbesserungsprogramm Step Up entgegen.

Nun zu unseren Investitionen: Wie bereits erwähnt, ziehen wir Investitionen in Höhe von rund 500 Millionen Euro vor, um den Ausbau von Fertigungskapazitäten für Stromversorgungen von KI-Rechenzentren zu beschleunigen und das erwartete starke Wachstum in diesem Bereich im kommenden Jahr zu unterstützen. Somit planen wir im laufenden Geschäftsjahr nun Investitionen von insgesamt rund 2,7 Milliarden Euro.

Unsere Erwartung für den Free-Cash-Flow sind wie folgt: Der berichtete Free-Cash-Flow wird voraussichtlich etwa 1,0 Milliarden Euro betragen – also etwas weniger als die zuvor erwarteten

1,1 Milliarden Euro. Der Grund ist, dass ein Teil der erhöhten Investitionen im laufenden Geschäftsjahr bezahlt wird.

Der um größere Investitionen in Frontend-Gebäude und Akquisitionen bereinigte Free-Cash-Flow wird voraussichtlich bei rund 1,4 Milliarden Euro liegen, nach zuvor 1,6 Milliarden Euro. Dies ist im Zusammenhang mit der erwarteten erheblichen Wertschöpfung durch profitables KI-Wachstum zu sehen.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, damit beende ich meine Ausführungen.

Bevor wir zur Fragerunde kommen, noch ein Terminhinweis:

In gut zwei Wochen, am 19. Februar, findet unsere diesjährige Hauptversammlung statt – nach mehreren Jahren führen wir diese diesmal wieder als Präsenzveranstaltung durch.

Wir laden Sie herzlich ein, daran teilzunehmen – entweder vor Ort im Münchener Messezentrum oder online über den Live-Stream, den wir auf unserer Website anbieten.

Und nun stehe ich gemeinsam mit Sven Schneider gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

*[Fragerunde mit den Journalisten]*

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, abschließend, fasse ich zusammen:

- Infineon hat einen gelungenen Start in das Geschäftsjahr 2026 hingelegt. Die Ergebnisse des ersten Quartals liegen am oberen Ende der Erwartungen.
- Geopolitische und gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten wirken weiterhin dämpfend auf die konjunkturelle Dynamik. Dazu passt unser Basisszenario einer schrittweisen und ungleichmäßigen Markterholung. Wir bekräftigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr.
- Es gilt: Ohne Strom keine KI – und wir wollen die historische Chance für unser Unternehmen in diesem Bereich nutzen. Wir bestätigen unser Umsatzziel von rund 1,5 Milliarden Euro im laufenden Geschäftsjahr und erwarten rund 2,5 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2027.
- Mit der Akquisition des Portfolios aus Automotive-, Industrie- und medizinischen Sensoren von ams OSRAM stärken wir unser herausragendes Portfolio. Wir werden unseren Kunden künftig noch umfassendere Systemlösungen anbieten können. Damit stellen wir uns optimal auf, um strukturelle Trends für profitables Wachstum zu nutzen.

Vielen Dank für Ihr Interesse. Auf Wiederhören!