

Intro Statement

Presse-Telefonkonferenz, Ergebnisse des 2. Quartals, Geschäftsjahr 2026

Jochen Hanebeck, Vorstandsvorsitzender der Infineon Technologies AG

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

nach zehn Tagen im All ist die Artemis-II-Mission vor rund drei Wochen zur Erde zurückgekehrt. Vier Astronautinnen und Astronauten sind sicher auf der Erde gelandet.

Die erfolgreiche Mission hat erneut bewiesen, dass die Halbleiterlösungen von Infineon in allen Situationen zuverlässig funktionieren – selbst unter den extremen Bedingungen des Weltraums. Von der kritischen Energieversorgung über Steuerungssysteme bis hin zur Datenkommunikation leisteten unsere Technologien und strahlungsgehärteten Bauteile einen wichtigen Beitrag zum elektronischen Rückgrat im Innern der Orion-Kapsel. Meinen herzlichen Glückwunsch an unsere Ingenieurinnen und Ingenieure. Sie haben zum Erfolg dieser historischen Mission beigetragen.

Und auch auf unserem Planeten sind wir erfolgreich. Ein breiterer Aufschwung vieler Endmärkte ist klar in Sicht. In mehreren Schlüsselmärkten verzeichnen wir eine steigende Nachfrage. Zwar belasten geopolitische Konflikte weiterhin Menschen und Märkte. Gleichzeitig zeigen aber unsere Geschäftsindikatoren wie Auftragseingang, Lieferzeiten, Stornierungsraten und Lagerbestände ein deutlich verbessertes Bild.

Dieses Bild unterscheidet sich weiterhin nach Anwendungsbereichen: Im Feld der künstlichen Intelligenz nimmt die Dynamik weiter zu. Sie strahlt auch in angrenzende Bereiche positiv aus. Die Marktentwicklung bei Industrieanwendungen wird durch einen steigenden Bedarf nach Energieinfrastruktur unterstützt. Im Automotive-Bereich steigt der Auftragseingang, da Kunden damit beginnen, ihre niedrigen Lagerbestände wieder aufzufüllen. Die Elektromobilität befindet sich jedoch weiterhin in schwierigem Fahrwasser, während wir bei softwaredefinierten Fahrzeugen eine weltweit positive Entwicklung sehen. Insgesamt verbessert sich die Nachfrage in unseren Endmärkten deutlich. Wir bereiten uns auf einen breiten Aufschwung vor.

Lassen Sie uns einen genaueren Blick auf die Entwicklung im **zweiten Quartal** des Geschäftsjahres 2026 werfen. Das hat Infineon voll im Rahmen der Erwartungen abgeschlossen. Unser Unternehmen erzielte einen Umsatz von 3 Milliarden 812 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 4 Prozent zum Vorquartal. Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg der Umsatz um 6 Prozent – währungsbereinigt sogar um über 14 Prozent, da der US-Dollar vor zwölf Monaten deutlich stärker war.

Das Segmentergebnis erreichte 653 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 17,1 Prozent, nach 17,9 Prozent im Vorquartal. Diese Entwicklung spiegelt einerseits den positiven Effekt infolge steigender Volumina wider; andererseits die üblichen, zu Beginn jeden Kalenderjahres

greifenden Preisanpassungen. Darüber hinaus führten ein rückläufiges Hochvolt-Geschäft im Bereich Automotive und Kosten für dessen Neuausrichtung zu einem erheblichen Gegenwind für die Profitabilität. Mehr dazu gleich.

Die eingangs angesprochene Erholungsdynamik zeigt sich deutlich in unserem Auftragsbestand. Dieser stieg im Quartalsvergleich um 4 Milliarden Euro und lag per Ende März bei rund 25 Milliarden Euro. Im Jahresvergleich steht ein Anstieg um rund 25 Prozent. Und der Auftragsbestand legt im laufenden Quartal weiter zu. Soweit es unsere Kapazitäten zulassen, bestätigen wir Kundenaufträge mittlerweile weit bis ins nächste Geschäftsjahr hinein.

Der Free-Cash-Flow betrug im zweiten Quartal minus 63 Millionen Euro, nach minus 199 Millionen Euro im Vorquartal.

Nun zu den Ergebnissen unserer vier Geschäftsbereiche im zweiten Quartal, zunächst **Automotive**.

Bevor wir auf die Quartalsentwicklung von ATV schauen, ein kurzer Blick in den Rückspiegel. Wir freuen uns, dass wir unsere weltweite Führungsposition bei Automotive-Halbleitern im Jahr 2025 zum sechsten Mal in Folge verteidigt haben. Das zeigen die jüngst veröffentlichten Daten von TechInsights. Die Positionen Eins oder Zwei in allen wichtigen Regionen der Welt bestätigen unsere herausragende Stellung als bevorzugter Partner der Automobilindustrie. Unseren Vorsprung gegenüber den wichtigsten Wettbewerbern konnten wir sogar ausbauen – insbesondere in der entscheidenden Kategorie der Mikrocontroller. Bei diesen haben wir unseren Marktanteil im Jahresvergleich von 32 auf 36 Prozent gesteigert.

Nun zu den Quartalszahlen: Automotive erzielte im Berichtszeitraum einen leichten Umsatzanstieg auf 1 Milliarde 830 Millionen Euro. Preisrückgänge im niedrigen einstelligen Prozentbereich konnten wir durch höhere Stückzahlen ausgleichen.

Das Segmentergebnis betrug 331 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 18,1 Prozent, nach 22,1 Prozent im Vorquartal. Der Rückgang war im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückzuführen: Belastungen aus unserem Geschäft mit Hochvolt-Leistungshalbleitern für den elektrischen Antriebsstrang, sowie die eingangs bereits erwähnten Preisanpassungen. Auf Erstere gehe ich gleich noch genauer ein.

Blicken wir auf den Automobilmarkt, so bleibt der kurzfristige Ausblick verhalten. Das Marktforschungsunternehmen S&P Global hat die Fahrzeugabsatzzahlen für 2026 im April nach unten korrigiert. Die Vorhersage entspricht nun im Wesentlichen unserer ursprünglichen Einschätzung. Wichtiger als die Fahrzeugzahlen ist für unser Unternehmen allerdings das strukturelle Halbleiterwachstum, zum Beispiel durch die dynamische Verbreitung softwaredefinierter Fahrzeuge.

Auch der Trend zur Elektromobilität ist intakt. Jedoch verläuft die Verbreitung von Elektrofahrzeugen langsamer als erwartet. Bei Hochvolt-Leistungshalbleitern für den elektrischen Antriebsstrang ist der Marktdruck besonders ausgeprägt. Der intensive Wettbewerb auch durch den starken Ausbau von Fertigungskapazitäten in diesem Bereich und die veränderte Einstellung zur E-Mobilitätsförderung haben dazu geführt, dass die Preise und Volumina schneller gesunken sind als erwartet.

Die Folge: Das Profitabilitätsniveau in unserem Automotive Hochvolt-Geschäft ist für uns nicht akzeptabel. Deshalb richten wir es grundlegend neu aus. Neben der im November bereits angekündigten Restrukturierung unserer Backend-Fertigung von Automotive-Rahmenmodulen am Standort Warstein, ergreifen wir weitere gezielte Maßnahmen zur Senkung unserer operativen Kosten, auch durch eine Verschlankung unseres Portfolios.

Dies ist aber auch eine Gelegenheit, um verfügbare Frontend-Kapazitäten für unser rasant wachsendes Geschäft im Bereich KI-Rechenzentren umzuwidmen. Dort übersteigt die Nachfrage weiterhin deutlich das Angebot.

Lassen Sie mich an dieser Stelle zwei wichtige Punkte betonen:

Erstens: Infineon steht zur Elektromobilität und wir werden sie weiter voranbringen. Aber wir werden nicht Marktanteile um jeden Preis jagen. Unser Fokus bleibt profitables Wachstum.

Zweitens: Die beschriebene Situation beschränkt sich ausschließlich auf Hochvolt-Leistungshalbleiter, also rund 7 Prozent des Automotive-Umsatzes. Sie betrifft in keiner Weise andere Produkte wie Mikrocontroller, Analog-Halbleiter und Sensoren – nicht einmal MOSFET-Transistoren.

Infineon verfügt über eine starke Technologie- und Fertigungsbasis für Leistungshalbleiter und über ein herausragendes Systemverständnis. Damit haben wir alle wichtigen Hebel in der Hand, um unser Hochvolt-Geschäft im Bereich Elektromobilität für den künftigen Erfolg neu zu positionieren.

In der Zwischenzeit treibt Infineon die Verbreitung softwaredefinierter Fahrzeuge voran. Die Kombination aus leistungsstarker Rechenleistung, schneller und sicherer Konnektivität und intelligentem Power-Management bildet die Grundlage dieser Fahrzeuge. Und Infineon ist in all den genannten Bereichen führend.

Ein tolles Beispiel ist der BMW iX3, das erste Modell der Plattform Neue Klasse. Die Neue Klasse verfügt über unsere AURIX™- und TRAVEO™-Mikrocontroller, Ethernet-Konnektivität der BRIGHTLANE™-Familie, unsere Power-Management-ICs, sowie intelligente Leistungsschalter und eFuses. Und natürlich verfügt es über einen elektrischen Antriebsstrang. Das zeigt, wie eng die beiden strukturellen Trends im Automobilbereich – softwaredefinierte Fahrzeuge und Elektromobilität – miteinander verknüpft sind.

Auch über jüngste Design-Wins mit dem führenden chinesischen Automobilhersteller Geely freuen wir uns sehr. Sie beinhalten eine hohe Anzahl von Mikrocontrollern und Analog-Halbleitern. Diese kommen unter anderem in Batteriemanagement-Systemen und zentralen Steuereinheiten in verschiedenen Fahrzeugmodellen und -marken von Geely zum Einsatz. Die Erfolge unterstreichen das starke Wertversprechen, das Infineon seinen chinesischen Kunden bietet.

Kommen wir zu **Green Industrial Power**. Der Geschäftsbereich verzeichnete einen Umsatz von 403 Millionen Euro. Das ist ein deutlicher Zuwachs von 15 Prozent gegenüber dem Vorquartal, welches saisonal bedingt sehr schwach war. Dieser Zuwachs wurde hauptsächlich durch Energieinfrastruktur, Klimatechnik sowie Haushaltsgeräte getrieben.

Das Segmentergebnis verbesserte sich auf 47 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 11,7 Prozent, nach 8,9 Prozent im Vorquartal. Negative Preiseffekte konnten wir durch positive Effekte infolge höherer Umsätze und niedrigerer Leerstandskosten in unseren Fabriken mehr als ausgleichen.

Die Lage in den Märkten für Industrieanwendungen verbessert sich. Wir sehen Anzeichen einer breiteren konjunkturellen Erholung. Die Lagerbestände in der Lieferkette erreichen niedrige Niveaus. Der Auftragseingang zieht deshalb deutlich an. Hinzu kommen strukturelle Wachstumschancen in bestimmten Bereichen: Die notwendige Modernisierung des Stromnetzes treibt Investitionen in entsprechende Infrastruktur an. Dazu gehören Energiespeichersysteme sowie Ausrüstung für die Stromübertragung und -verteilung. Der Ausbau von KI-Rechenzentren befeuert die Nachfrage nach unterbrechungsfreien Stromversorgungen und Kühlungssystemen.

In einigen Fällen sind Halbleiter prädestiniert, um elektromechanische Bauteile zu ersetzen. Für diesen Trend ist Infineon in einer idealen Position. Wir verzeichnen eine starke Nachfrage nach halbleiterunterstützten Leistungsumrichtern – sogenannten Solid State Transformern. Sie ermöglichen eine höhere Effizienz, deutlich größere Leistungsdichte und verbesserte Skalierbarkeit. Daher werden sie konventionelle Transformatoren mehr und mehr ablösen.

Bereits im laufenden Geschäftsjahr erzielen wir erste Umsätze in diesem Bereich. Wir haben eine robuste Design-in-Pipeline aufgebaut. Und auch unser Geschäft mit Solid State Leistungsschaltern entwickelt sich gut. Wir haben eine solide Grundlage für künftiges Wachstum.

Nun zum Segment **Power & Sensor Systems**. Der Umsatz erreichte im zweiten Quartal 1 Milliarde 260 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 8 Prozent zum Vorquartal, welches hauptsächlich von unserem Geschäft mit Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren sowie mit Radarsensoren für Autos getrieben wurde.

Mit dem Umsatzanstieg legte auch das Segmentergebnis zu. Es stieg auf 257 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge sprang auf 20,4 Prozent, nach 17,4 Prozent im Vorquartal – ein weiterer großer Schritt auf dem profitablen Wachstumskurs von PSS.

Dieser hängt entscheidend mit unserer Führungsposition bei KI-Stromversorgungslösungen zusammen. Anhaltend hohen Investitionen in KI-Rechenzentren und die damit verbundene Infrastruktur treiben die Nachfrage. Derzeit ist unser KI-bezogenes Geschäft in Allokation.

Wir verlagern freie Fertigungskapazitäten aus anderen Bereichen und fahren gleichzeitig neue Kapazitäten hoch, so schnell es geht. Wir bestätigen unsere Umsatzprognose für Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren: 1,5 Milliarden Euro in diesem Geschäftsjahr, sowie 2,5 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2027 – und das trotz eines schwächeren US-Dollars. Mit unseren Lösungen bedienen wir die gesamte Energieversorgungskette vom Stromnetz bis zum KI-Prozessor. Dafür bieten wir das umfassendste Produktportfolio und punkten mit tiefem Systemverständnis, Qualität sowie unserer Lieferfähigkeit. Das alles hilft unseren Kunden dabei, KI-Cluster zu skalieren und zunehmend anspruchsvolle Stromarchitekturen einzusetzen.

Ein wichtiger Meilenstein ist in diesem Zusammenhang der Hochlauf von Galliumnitrid-Lösungen für KI-Rechenzentren. Bereits heute liefern wir mehr und mehr davon an ausgewählte Kunden. Und immer mehr Kunden planen unsere Lösungen über mehrere Stufen der Leistungswandlung ein. Hier macht Galliumnitrid einen klaren Unterschied in der Performance.

Auch bei Siliziumkarbid-Lösungen ist die Nachfrage aus KI-bezogenen Anwendungen sehr stark. Unser Siliziumkarbid-Geschäft bei Infineon profitiert davon in diesem Geschäftsjahr mit einem niedrigen zweistelligen Wachstum.

Die genannten Entwicklungen unterstreichen unsere exzellente Position im Markt. Wir arbeiten mit den führenden Unternehmen im KI-Ökosystem zusammen und sind in so gut wie allen Plattformen der relevanten Akteure vertreten. Darin liegt der Halbleiterwert zwischen 100 und 250 US-Dollar pro Kilowatt Leistung, der Durchschnittswert ist inzwischen weiter auf rund 175 Dollar gestiegen.

Dieser Halbleiterwert pro Kilowatt installierter Leistung ersetzt unsere bisherige Prognose einer für Infineon adressierbaren Marktgröße von 8 bis 12 Milliarden Euro bis zum Ende des Jahrzehnts. Der Hintergrund: Die Gigawatt-Installationspläne entwickeln sich dynamisch nach oben. Damit steigt auch das Marktpotential für Infineon erheblich. Mit dem genannten Halbleiterwert pro Kilowatt Leistung als Bezugsgröße können wir dieser Dynamik besser Rechnung tragen.

Nun zu unserem Segment **Connected Secure Systems**. Mit einem Umsatz von 319 Millionen Euro lag der Umsatz im zweiten Quartal nahezu stabil auf Vorquartalsniveau. Umsatzzuwächsen mit Mikrocontrollern und im Bereich Konnektivität stand ein Rückgang im Bereich hoheitliche Dokumente gegenüber.

Das Segmentergebnis ging auf 18 Millionen Euro zurück. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 5,6 Prozent, nach 7,2 Prozent im Vorquartal.

Die Entwicklung vom Internet der Dinge hin zu Edge-KI, also dem Einsatz von künstlicher Intelligenz direkt im Endgerät oder in unmittelbarer Nähe, bringt neue Möglichkeiten für Innovationen in mehreren Endmärkten. Wir freuen uns über die wachsende Design-Win-Dynamik mit unseren Konnektivitäts-Lösungen der nächsten Generation und unseren KI-fähigen Mikrocontrollern. Diese Dynamik erstreckt sich über verschiedene Anwendungsfelder, von Servern über Sicherheitskameras und Wearables bis hin zu Monitoring-Systemen für den Fahrzeuginnenraum.

Eine weitere positive Auswirkung der KI-Nutzung für Infineon ist eine wachsende Nachfrage nach unserem Secure Element zur Absicherung der Datenintegrität in Servern. Dieser spezialisierte Sicherheitschip schützt durch Verschlüsselung die Vertraulichkeit und Authentizität von Daten.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, bevor ich zum Ausblick komme, möchte ich Sie noch über eine wichtige Weichenstellung bei Infineon informieren:

Zum 1. Juli werden wir unsere Divisionsstruktur verändern und unser Geschäft in drei statt der bisherigen vier Bereiche ordnen: Automotive, Power Systems und Edge Systems.

Diese Aufstellung ist der nächste logische Schritt in unserer Entwicklung: jenseits des Produktdenkens, hin zu Lösungen, die auf tiefgreifendem Systemverständnis basieren. Unsere

bisherige Struktur hat uns über viele Jahre hinweg starkes Wachstum ermöglicht. Heute erwarten unsere Kunden innovative Systemlösungen jedoch in immer höherem Tempo. Diesen Anforderungen wollen wir gerecht werden, indem wir den Kundennutzen weiter steigern, Komplexität verringern und somit schneller werden.

Leitprinzip der neuen Struktur ist die klare Hoheit über Applikationen: Jede der drei künftigen Divisionen ist dafür verantwortlich, die ihr zugeordneten Fokusapplikationen strategisch weiterzuentwickeln.

Automotive bleibt verantwortlich für die zentralen Trends im Automobilbereich – softwaredefinierte Fahrzeuge und E-Mobilität – sowie für alle weiteren Automotive-Anwendungen.

Power Systems, kurz: PS, übernimmt die Verantwortung für sämtliche Stromversorgungsanwendungen außerhalb des Automobilbereichs. Dazu zählen insbesondere die Stromversorgung für KI – vom Stromnetz bis zum KI-Prozessor –, die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien sowie die Netzinfrastruktur. Darüber hinaus werden alle Anwendungen in den Bereichen Consumer, Kommunikation und Industrie aus dieser Division bedient. PS entsteht aus der Kombination von GIP und dem Power-Geschäft von PSS.

Edge Systems, kurz: ES, fokussiert sich auf Anwendungen an der Schnittstelle zwischen der physischen und der digitalen Welt. Das Zusammenspiel von Sensoren, Mikrocontrollern, Konnektivität und Sicherheit ist ein zentraler Treiber für zukünftige Innovationen und Wachstum. Beispiele hierfür sind Edge AI, Robotik, medizinische Wearables, industrielle Automatisierung und Smart-Home-Anwendungen. In ES kommen die heutige Division CSS sowie das Sensor-, Hochfrequenz und USB-Geschäft von PSS zusammen. Auch das Sensorportfolio von ams OSRAM wird Teil von Edge Systems. Den Abschluss der Akquisition erwarten wir noch in diesem Quartal.

Mit den drei Divisionen und klareren Verantwortlichkeiten für Fokusapplikationen gewinnen wir an Geschwindigkeit, vereinfachen die Entscheidungsfindung, reduzieren den Abstimmungsaufwand und können unser tiefgreifendes Systemverständnis noch besser nutzen.

Auf Basis der Geschäftszahlen von 2025 entspricht die neue Struktur einer Umsatzaufteilung von etwa 50 Prozent ATV, 30 Prozent PS und 20 Prozent ES. Die neuen Divisionen können somit auch Größenvorteile für sich nutzen.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ich komme zum Ausblick:

Der Aufschwung gewinnt an Breite und Tempo. Die Erholung weitet sich auf mehr und mehr unserer Zielmärkte aus, wenngleich weiterhin geopolitische Risiken und gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten bestehen, die wir genau beobachten.

Wir verzeichnen höhere Bestellungen, die zu einem wachsenden Auftragsbestand führen. Da sich die Kundenaufträge für die kommenden Quartale erfreulich aufbauen, verbessert sich auch unsere Sicht auf die Entwicklung über das laufende Geschäftsjahr hinaus. Im Automobilbereich sehen wir, dass Hersteller ihre Halbleiterbestände wieder auf vernünftige Niveaus erhöhen. Auf der Angebotsseite entstehen punktuelle Engpässe, insbesondere in Bereichen, die an

Produktkategorien für den KI-Boom angrenzen. Natürlich variiert die Dynamik zwischen verschiedenen Anwendungsbereichen, aber wir gehen davon aus, dass ein breiterer Aufschwung in Sicht ist.

Daher erhöhen wir unsere Jahresprognose – und zwar trotz einer für uns ungünstigen Währungsentwicklung. Für das laufende Juni-Quartal sowie den Rest unseres Geschäftsjahres ändern wir den angenommenen Wechselkurs vom US-Dollar zum Euro von 1,15 auf 1,17.

Für das laufende **dritte Quartal** unseres Geschäftsjahres rechnen wir mit einem Umsatz von etwa 4,1 Milliarden Euro. Das entspricht einem Wachstum von 8 Prozent zum Vorquartal. Die Segmentergebnis-Marge erwarten wir im hohen Zehner-Prozentbereich. Neben einem positiven Volumeneffekt gehen wir von steigenden Preisen in bestimmten Bereichen aus, insbesondere im KI-Bereich und damit verbundenen Produktkategorien. Dieser Entwicklung gegenüber stehen steigende Kosten für Energie und Edelmetalle. Diese dämpfen unser Margenwachstum.

Für das **Geschäftsjahr 2026** erwarten wir nun einen Umsatz von mehr als 16 Milliarden Euro – also eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr. 2025 hatte Infineon rund 14,7 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet.

Der Geschäftsbereich ATV sollte ein leichtes Umsatzwachstum verzeichnen – getrieben durch sein breites Produktportfolio und die weitere Verbreitung softwaredefinierter Fahrzeuge einerseits, belastet durch den Rückgang unseres Hochvolt-Geschäfts andererseits. Um Ihnen die Einordnung zu erleichtern: Ohne unser Hochvolt-Geschäft und ohne das Ethernet-Geschäft, das erstmals für ein volles Jahr konsolidiert wird, sowie bei einem gegenüber dem Vorjahr stabilen Wechselkurs würde ATV im Geschäftsjahr 2026 um fast 9 Prozent wachsen.

Für das Segment GIP erwarten wir ein moderates Wachstum. PSS sollte deutlich schneller als der Konzerndurchschnitt wachsen, getrieben durch die starke Nachfrage nach unseren KI-Stromversorgungslösungen. Für CSS erwarten wir eine zum Vorjahr stabile Umsatzentwicklung.

Mit der erhöhten Umsatzprognose für den Konzern steigt auch die erwartete Profitabilität. Die Segmentergebnis-Marge sollte rund 20 Prozent erreichen. Zuvor hatten wir mit einer Marge im hohen Zehner-Prozentbereich gerechnet. Neben dem positiven Umsatzeffekt und einer für uns vorteilhaften Preisgestaltung erwarten wir, dass die Leerstandskosten sinken. Allerdings wirkt der geplante Abbau unserer Lagerbestände hier bremsend.

Den genannten positiven Effekten laufen die ungünstige Währungsentwicklung sowie steigende Kosten für Edelmetalle, Energie und Fracht infolge des Kriegs im Nahen Osten entgegen. Während wir diese direkten Auswirkungen eingepreist haben, berücksichtigt der Ausblick keine potenziellen indirekten Effekte aus einem länger anhaltenden oder sogar eskalierenden Nahostkonflikt oder aus anderen geopolitischen Spannungen.

Nun zu unseren Investitionen: Im laufenden Geschäftsjahr planen wir weiterhin einen Investitionsbetrag von etwa 2,7 Milliarden Euro. Wie wir in unserem letzten Quartalsgespräch berichtet haben, sind darin rund 500 Millionen Euro vorgezogene Investitionen enthalten, um das

steile Umsatzwachstum mit Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren im kommenden Geschäftsjahr zu unterstützen.

In diesem Zusammenhang freue ich mich, Ihnen den Termin für die offizielle Eröffnung unserer Smart Power Fab in Dresden am 2. Juli zu bestätigen. Wir laden Sie herzlich ein, diesen wichtigen Meilenstein mit uns zu feiern. Die Fabrik wird sich auf modernste Analog/Mixed-Signal- und Leistungshalbleitertechnologien konzentrieren. Die Fertigung startet genau zum richtigen Zeitpunkt, um unsere Wachstumschancen in hochattraktiven Märkten wie KI-Rechenzentren, software-definierten Fahrzeuge sowie Robotik und Edge-KI in den kommenden Jahren zu stärken.

Abschließend noch unsere Erwartung für den Free-Cash-Flow: Wegen des verbesserten Geschäftsausblicks und dem geplanten Abbau der Lagerbestände heben wir unsere Prognose für den berichteten Free-Cash-Flow auf rund 1,25 Milliarden Euro an, nach zuvor 1,0 Milliarden Euro. Der um größere Investitionen in Frontend-Gebäude und Akquisitionen bereinigte Free-Cash-Flow wird voraussichtlich bei rund 1,65 Milliarden Euro liegen, nach zuvor 1,4 Milliarden Euro.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, damit beende ich meine Ausführungen.

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 das zweite Quartal des laufenden Geschäftsjahres voll im Rahmen der Erwartungen abgeschlossen. Wir haben unsere Ziele im ersten Geschäftshalbjahr erreicht.
- › Die Wachstumsaussichten verbessern sich. Wir sehen einen breiteren Aufschwung in mehreren unserer Zielmärkte. Die Dynamik unterscheidet sich jedoch nach Anwendungsbereichen.
- › Auf Basis eines insgesamt positiveren Geschäftsausblicks heben wir unsere Jahresprognose an: Wir erwarten ein deutliches Umsatzwachstum auf mehr als 16 Milliarden Euro und eine Segmentergebnis-Marge von rund 20 Prozent.
- › Künftig werden wir von vier auf drei Geschäftsbereiche übergehen. Mit einer verschlankten Struktur und klareren Verantwortlichkeiten für die verschiedenen Anwendungsbereiche werden wir unseren Kunden noch schneller Mehrwert liefern und damit unseren profitablen Wachstumskurs weiter beschleunigen.

Vielen Dank für Ihr Interesse. Auf Wiederhören!