

**Peter Bauer**  
Vorstandsvorsitzender  
Infineon Technologies AG

## **Jahrespressekonferenz**

am 16. November 2010  
in Neubiberg

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen zur Bilanzpressekonferenz.

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 war vielleicht eines der spannendsten – sicherlich aber das erfolgreichste von Infineon innerhalb der letzten zehn Jahre. Es markiert für Infineon einen bemerkenswerten Turn-Around: Es ist uns gelungen, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 50 Prozent zu steigern und ein Rekordergebnis einzufahren. Die signifikante Verbesserung des Konzernergebnisses um mehr als 1,3 Milliarden auf plus 660 Millionen Euro spricht eine deutliche Sprache. Infineon berichtet seit sechs Quartalen in Folge kontinuierlich positive, steigende Ergebnisse. Auch unser anspruchsvolles Renditeziel einer Segmentergebnismarge von 15 Prozent haben wir schon fast erreicht, für das letzte Quartal liegen wir weit darüber.

Sicher hat uns die gute Marktentwicklung dabei geholfen, unsere Ziele schneller zu erreichen. Dennoch: Infineon hat sich massiv gewandelt.

Wir sind also nicht nur gut aus der Krise gekommen. Heute präsentiert sich Infineon als ein erfolgreiches, nachhaltig profitables, wachstumsstarkes und vor allem stabiles Unternehmen.

## **Infineon ist in guter Verfassung**

Die hervorragende Verfassung, in der wir uns heute befinden, ist ein Ergebnis harter Arbeit unserer Mitarbeiter und unseres Führungsteams. Mitarbeiter und Führungskräfte haben in der Krise nicht nur einen klaren Kopf und Konsequenz in der Umsetzung bewiesen, sondern auch persönlichen Verzicht geübt.

Unsere Strategie basierte auf einer Kombination von Restrukturierung, Refinanzierung und Portfolio-Maßnahmen.

Eine wesentliche Grundlage war das Kostensenkungsprogramm IFX10+, mit dem wir Infineon insgesamt profitabler aufgestellt haben. IFX10+ hat uns rechtzeitig fit gemacht, so dass wir die zurückliegende Krise erfolgreich überwinden konnten.

Mit unserem Kostensenkungsprogramm haben wir auch das Vertrauen von Aktionären und Kapitalmarkt zurückgewonnen und die Grundlage für die Refinanzierung geschaffen. Mit einer erfolgreich platzierten Wandelanleihe im Mai 2009 und der Kapitalerhöhung im August 2009 haben wir unsere Bilanz auf eine sehr solide Basis gestellt. Das Unternehmen war wieder voll handlungsfähig.

Durch Produktivitätssteigerungen insbesondere im Fertigungsbereich konnten wir vermeiden, in den strategisch wichtigen Vertriebs- und Entwicklungsleistungen zu stark zurückschneiden zu müssen.

Schließlich haben wir – und das ist der dritte Baustein unserer Strategie – parallel dazu unser Portfolio konsequent auf höhere Margen und eine geringere Volatilität ausgerichtet. In mehreren Schritten haben wir uns von den Bereichen Speicher und Wireline Communications getrennt, die in der Vergangenheit immer wieder große Schwankungen des Ergebnisses von Infineon erzeugt haben. Mit der strategischen Entscheidung, den von uns erfolgreich sanierten Bereich Wireless Solutions an Intel zu verkaufen, haben wir diese Portfolio-Maßnahmen nun abgeschlossen. Infineon ist heute so stabil wie nie zuvor. Mein Ziel war dabei, aus der dauernden Aufholjagd herauszukommen, und das haben wir erreicht.

Lassen Sie mich noch einmal betonen, welche Bedeutung der geplante Verkauf von Wireless Solutions für Infineon hat. Die zunehmende Konvergenz im Mobilfunkmarkt hätte in naher Zukunft enorme Zusatz-Investitionen in Forschung und Entwicklung bedeutet, die wir nur zu Lasten der anderen drei Geschäftsbereiche hätten tätigen können. Um im Mobilfunkmarkt auf lange Sicht erfolgreich vorne mitzuspielen, war Infineon hier trotz steilem Wachstum immer noch nicht groß genug. Zudem sind die Synergien mit den anderen Geschäften zu gering, um diese an den F&E-Aufwendungen beteiligen zu können.

Die Entscheidung, das attraktive Angebot von Intel anzunehmen, ist daher sinnvoll und wertsteigernd für alle Stakeholder: für die Mitarbeiter von Infineon, für die Mitarbeiter und Kunden von Wireless Solutions und nicht zuletzt auch für die Aktionäre unseres Unternehmens.

Heute ist Infineon für die Zukunft bestens gerüstet. In den drei verbleibenden Segmenten Automotive, Industrial & Multimarket sowie Chip Card & Security belegt Infineon weltweit marktführende Positionen. In diesen drei Bereichen erwarten wir künftig überdurchschnittliches Wachstum und nachhaltige Profitabilität.

## **Geschäftsentwicklung**

Wie war die finanzielle Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr, und wie bewerten wir die weiteren Aussichten?

Am 21. September lagen unsere Vorgaben für das vierte Quartal bei einem Umsatzanstieg von rund 15 Prozent und einer Marge von 18 bis 20 Prozent. Für das gesamte Geschäftsjahr 2010 erwarteten wir einen Umsatzanstieg von rund 50 Prozent und eine Marge zwischen 13 und 14 Prozent.

Diese Ziele haben wir erreicht, teilweise sogar leicht übertroffen. Wir konnten deutlich stärker als der Markt wachsen und unsere Profitabilität nochmals erhöhen. Und das nicht nur im Segment Wireless Solutions. Auch in unseren fortgeführten Geschäften lag unser Wachstum mit 6 Prozent über dem Durchschnitt unserer Wettbewerber.

Und so hat sich das Geschäftsjahr 2010 dann tatsächlich entwickelt.

Wie Sie sehen, haben sich Umsatz und Ergebnis für den Infineon-Konzern in allen Segmenten – also inklusive Wireless Solutions – positiv entwickelt. Verglichen mit dem Vorjahr stieg der Umsatz um 51 Prozent auf knapp 4,6 Milliarden Euro. Damit sind wir stärker gewachsen als der Markt – und stärker als viele unserer Wettbewerber.

Die Segmentergebnis-Marge – einschließlich Wireless Solutions – stieg auf 14 Prozent. Zwei Jahre nach der Einführung des Kostensenkungs- und Effizienzprogramms IFX10+ haben wir damit unser auf 15 Prozent angehobenes Renditeziel schon fast erreicht. Und im vierten Quartal haben wir es sogar deutlich übertroffen.

Der Konzernjahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2010 lag bei rund 660 Millionen Euro.

Nun möchte ich detaillierter auf die wichtigsten Finanzkennzahlen für das abgelaufene vierte Quartal und für das komplette Geschäftsjahr 2010 eingehen. Gestatten Sie mir vorher aber noch einen Hinweis.

Im August 2010 haben wir den geplanten Verkauf unseres Geschäftsbereichs Wireless Solutions an Intel angekündigt. In der Konzernberichterstattung weisen wir dieses Geschäft daher unter „nicht fortgeführte Aktivitäten“ aus. Lediglich das bislang dem Wireless-Solutions-Segment zugeordnete Geschäft mit analogen und digitalen TV-Tunern, mit Empfangskomponenten für Satellitenradio sowie mit Hochfrequenz-Leistungsverstärkern für Mobilfunk-Basisstationen verbleibt bei Infineon. In der Konzernbilanz haben wir zum vierten Quartal alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die auf Intel übertragen werden sollen, in die Position „Zur Veräußerung stehende Vermögenswerte“ beziehungsweise „Zur Veräußerung stehende Verbindlichkeiten“ umgegliedert.

In der Ergebnisrechnung weisen wir für die Berichterstattung des Gesamtjahres und des vierten Quartales unter den „fortgeführten Aktivitäten“ nur noch die Ergebnisse der verbleibenden Segmente aus. Die Ergebnisse des Wireless-Geschäfts finden Sie zusammengefasst in der Position „Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten“.

Trotzdem verdienen die ausgezeichneten Ergebnisse des Wireless-Geschäfts eine Würdigung. Die Umsatzerlöse von Wireless Solutions betrugen im vergangenen Geschäftsjahr 1,372 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Anstieg um 455 Millionen Euro oder 50 Prozent. Das Wachstum ist zu einem großen Teil – insbesondere im letzten Quartal – auf den Erfolg unserer Kunden im Smartphone-Geschäft zurückzuführen.

In meinen folgenden Ausführungen gehe ich nun ausschließlich auf die Ergebnisse aus „fortgeführten Aktivitäten“ ein.

Lassen Sie mich mit den Zahlen für das abgelaufene 4. Quartal beginnen. Die Umsatzerlöse stiegen um 6 Prozent auf 942 Millionen Euro und lagen damit um 57 Millionen Euro über dem dritten Quartal. Alle drei Segmente – Automotive, Industrial & Multimarket sowie Chip Card & Security – haben zu diesem Wachstum beigetragen. Die meisten unserer direkten Wettbewerber haben wir im vergangenen Quartal mit diesem Wachstum trotz Kapazitätsbegrenzung hinter uns gelassen.

Das operative Segmentergebnis der fortgeführten Segmente hat sich insgesamt auf 171 Millionen Euro verbessert. Das entspricht einer operativen Segmentergebnismarge von 18,2 Prozent.

Lassen Sie mich kurz auf die Ergebnisse der einzelnen Segmente eingehen:

Im Vergleich zum Vorquartal stieg der Umsatz von **Automotive** um rund zwei Prozent auf 340 Millionen Euro. Die Nachfrage aus der Automobilindustrie war weiterhin stark. Das Segmentergebnis stieg um 6 Millionen Euro auf 58 Millionen Euro.

**Industrial & Multimarket** erzielte einen Umsatz von 413 Millionen Euro – eine Steigerung von elf Prozent gegenüber dem Vorquartal. Mit einem um 16 Prozent gesteigerten Segmentergebnis von 98 Millionen Euro im vierten Quartal erzielten wir eine außerordentlich gute Segmentergebnismarge von knapp 24 Prozent. Die Umsätze stiegen aufgrund starker Nachfrage in industriellen Anwendungen. Aber

auch unsere Produkte für Stromversorgungen in den Bereichen Konsumelektronik, Computing, Gaming und Kommunikation waren stark nachgefragt.

Der Umsatz von **Chip Card & Security** lag bei 115 Millionen Euro, ein Plus von fünf Prozent gegenüber dem dritten Quartal. Das Segmentergebnis erreichte knapp 12 Millionen Euro. Im vierten Quartal stieg vor allem die Nachfrage nach Sicherheitschips für Reisepässe. Damit hat auch dieses Segment die angezielte 10-Prozent-Marke erreicht.

Das Segmentergebnis der sonstigen Bereiche lag bei knapp drei Millionen.

Das Konzernergebnis nach Steuern erreichte 390 Millionen Euro und erhöhte sich gegenüber dem dritten Quartal um 264 Millionen Euro. Im Konzernergebnis sind folgende Sondereffekte enthalten:

- Das umgegliederte Ergebnis von Wireless Solutions in Höhe von 122 Millionen Euro
- Die Bildung einer latenten aktiven Steuer – oder Deferred Tax Asset – auf den Veräußerungsgewinn von Wireless Solutions in Höhe von 82 Millionen Euro
- Die Bildung einer latenten Steuer wegen einer positiven Ertragsprognose für das verbleibende Kerngeschäft von Infineon in Höhe von 69 Millionen Euro

Das unverwässerte Ergebnis für den Konzern lag bei 36 Euro-Cent je Aktie. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten lag bei 18 Euro-Cent. Damit hat sich dieses Ergebnis gegenüber dem Vorquartal um 8 Euro-Cent pro Aktie oder um 80 Prozent verbessert.

Meine Damen und Herren, ich denke, es ist nicht unbescheiden, hier von einem guten Ergebnis zu sprechen.

Auch unsere Liquidität konnten wir weiter erhöhen. Wir erzielten einen positiven Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten von 236 Millionen Euro, trotz einer höheren Investitionstätigkeit im vierten Quartal.

Ende September ist unsere Brutto-Cash-Position damit auf 1,7 Milliarden Euro angestiegen, unsere Netto-Cash-Position erreichte einen Betrag von 1,3 Milliarden Euro.

Wir können insgesamt aber auch auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 zurückblicken. Auch hier berichte ich – wie angekündigt – nur die fortgeführten Aktivitäten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Infineon einen Umsatz von rund 3,3 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorjahr vergleichbar gerechnet – also ohne Wireless Solutions – entspricht dies einer Steigerung von 51 Prozent oder rund 1,1 Milliarden Euro. Unsere fortgeführten Geschäfte sind also genau so stark gewachsen, wie das im vergangenen Jahr außerordentlich erfolgreiche Wireless-Geschäft. Das sieht man auch am Segmentergebnis der fortgeführten Segmente: von minus 140 Millionen Euro im Vorjahr auf nun plus 475 Millionen Euro. Die operative Marge lag damit bei 14,4 Prozent.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklung der einzelnen Segmente werfen:

Der Umsatz von **Automotive** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 51 Prozent auf rund 1,3 Milliarden Euro. Das verdanken wir in erster Linie der Tatsache, dass weltweit die Nachfrage nach Autos und die Produktion nach der Krise wieder enorm gestiegen sind. Gleichzeitig hat der Halbleiteranteil je Auto zugenommen. Das Segmentergebnis verbesserte sich auf 198 Millionen Euro, was eine operative Marge von 15,6 Prozent bedeutet.

Auch der Umsatz von **Industrial & Multimarket** erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich um 52 Prozent auf rund 1,4 Milliarden Euro. Alle Produktbereiche haben zu diesem starken Wachstum beigetragen. Das Segmentergebnis stieg auf 283 Millionen Euro. Die operative Marge lag damit bei hervorragenden 21 Prozent.

**Chip Card & Security** erreichte mit 407 Millionen Euro ein gutes Wachstum. Das Segmentergebnis lag bei 22 Millionen Euro, die operative Marge damit bei 5,4

Prozent. Hier hat sich die Profitabilität zufriedenstellend entwickelt. Von unserem Anspruch, auch in diesem Segment über das Jahr hinweg eine zweistellige Marge zu erreichen, sind wir allerdings noch ein Stück weit entfernt. Aber wir arbeiten daran: Im vierten Quartal hat Chip Card & Security bereits eine Marge von über zehn Prozent erreicht.

In Summe weist das Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2010 einen Jahresüberschuss von 660 Millionen Euro aus.

Der Konzernüberschuss aus fortgeführten Aktivitäten lag bei 312 Millionen Euro, aus nicht fortgeführten Aktivitäten bei 348 Millionen Euro. In letzterem sind zusätzlich zum Ergebnis des zu veräußernden Teils von Wireless Solutions Sondererträge enthalten, der Steuerertrag aus aktiven latenten Steuern sowie der Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf von Wireline Communications.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie verbesserte sich im Geschäftsjahr 2010 auf positive 61 Euro-Cent. Im Vorjahr lag es noch bei minus 73 Euro-Cent. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten lag bei 29 Euro-Cent. Damit hat sich dieses Ergebnis um 56 Euro-Cent je Aktie gegenüber dem Vorjahr verbessert. Von diesen 56 Euro-Cent kommen rund 50 Cent allein aus der operativen Leistung.

Kommen wir zum Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten, der sich mit 573 Millionen Euro erfreulich positiv entwickelt hat. Damit haben wir den Vorjahreswert von 274 Millionen Euro deutlich überschritten.

Unsere Investitionen lagen im vergangenen Geschäftsjahr bei 325 Millionen Euro. Der Schwerpunkt lag hier sowohl in Kapazitätserweiterungen als auch in der Beseitigung von Kapazitätsengpässen. Damit haben wir zwei Ziele erreicht: Wir konnten schnell auf die stark anziehende Nachfrage nach unseren Chips reagieren. Und gleichzeitig konnten wir den hohen Qualitätsstandard unserer Produkte sichern.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Finanzverbindlichkeiten weiter reduziert. Per 30. September 2010 betragen die liquiden Mittel 1,7 Milliarden Euro.



Das ist ein Anstieg von 15 Prozent verglichen mit 1,5 Milliarden Euro zum 30. September 2009. Die um die Finanzverbindlichkeiten saldierte Netto-Cash-Position hat sich gegenüber dem Vorjahr um 674 Millionen Euro auf 1,3 Milliarden Euro verbessert.

In Summe, meine Damen und Herren, haben wir unsere Finanzziele im abgelaufenen Geschäftsjahr also nicht nur erreicht, sondern übertroffen. Das ist ein schöner Erfolg!

Noch ein paar Worte zu den Mitarbeiterzahlen. Zum Ende des Geschäftsjahres waren im Infineon-Konzern 26.654 Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl beinhaltet die etwa 3.400 Mitarbeiter, die im Zuge des Verkaufs des Mobilfunk-Geschäftes zu Intel übergehen werden.

Kommen wir nun zu den Funktionskosten.

Hier sehen Sie den Verlauf unserer Forschungs- und Entwicklungskosten, die um 25 Prozent auf 399 Millionen Euro gestiegen sind. Im Verhältnis zum Umsatz liegt unsere F-und-E-Quote bei 12 Prozent. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung von fortschrittlichen Fertigungstechnologien und Produkten mit großem Wachstums- und Ergebnispotenzial.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 386 Millionen Euro und damit um rund 16 Prozent über dem Vorjahresniveau. Der Anstieg ist vor allem durch umsatzproportionale Kosten und Investitionen insbesondere in den asiatischen Vertrieb begründet. Dabei muss man berücksichtigen – wie auch bei anderen Kostenpositionen – dass wir im Vorjahr einige befristete Kosteneinsparungen hatten.

### **Ausgewählte Bilanzkennzahlen**

Meine Damen und meine Herren, zum Abschluss ein Blick auf unsere Bilanz. Solide ist wohl ein geeigneter Begriff dafür. Wir gehören mit dieser Bilanz zur Spitzengruppe unserer Branche.

Zum 30. September 2010 summierten sich unserer Vermögenswerte auf rund fünf Milliarden Euro. Dieser Wert ist damit um rund 630 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Zum Bilanzstichtag 30. September 2010 betrug das Eigenkapital rund 2,6 Milliarden Euro. Die Eigenkapitalquote lag mit 53 Prozent fünf Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

Durch den geplanten Verkauf von Wireless Solutions sind in der Konzernbilanz alle Vermögensgegenstände und Schulden des zu veräußernden Wireless-Geschäfts als „Zur Veräußerung stehende Vermögenswerte“ beziehungsweise als „Zur Veräußerung stehende Verbindlichkeiten“ ausgewiesen. In Summe kam es damit zu einer Umgliederung von 493 Millionen Euro an Vermögenswerten und 177 Millionen Euro an Verbindlichkeiten.

Im Zusammenhang mit den latenten Steuern – oder Deferred Tax Assets – noch ein Hinweis:

Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung DPR, eine behördlich eingesetzte private Institution, hat den Konzernabschluss zum 30. September 2008 einer anlassunabhängigen Stichprobenprüfung unterzogen. Die DPR beanstandet den damals gewählten Ansatz von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 237 Millionen Euro.

Mit Blick auf die zukünftige Unternehmensstruktur, insbesondere ohne das Mobilfunkgeschäft des Segments Wireless Solutions, und die erwartete zukünftige Profitabilität, ist die Grundlage für den Ansatz dieser latenten Steuern heute ohnehin überholt.

Deshalb – und auch aus Gründen der „Verfahrensökonomie“ – haben wir uns entschieden, der Forderung der DPR zu folgen. Infolge dessen wurden zum 1. Oktober 2008 die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge um 237 Millionen Euro reduziert. In gleicher Höhe wurde zum 1. Oktober 2008 das Eigenkapital vermindert.

Diese retrospektiven Anpassungen wirken sich nicht auf die vorhandenen steuerlich nutzbaren Verlustvorträge aus und führen zu keinen Zahlungsmittelabflüssen.

## **Ausblick**

Wir haben allen Grund, mit Optimismus auf das Geschäftsjahr 2011 zu schauen. Weltweit können wir weiter eine hohe Nachfrage nach unseren Halbleiterprodukten verzeichnen. Gespräche mit unseren wichtigsten Kunden und Distributoren bestätigen die positiven Konjunkturaussichten für die Zukunft.

Der Umsatz im laufenden Quartal wird in etwa auf dem Niveau des Vorquartals liegen oder abhängig von der Entwicklung des US-Dollars leicht zurückgehen – dies bei etwa gleich bleibender Segmentergebnismarge.

Für das Geschäftsjahr 2011 erwarten wir ein Umsatzwachstum von nahezu zehn Prozent sowie eine Segmentergebnismarge im mittleren bis hohen 10-Prozent-Bereich.

Beiden Einschätzungen liegt ein planerischer Wechselkurs von 1 Dollar 40 für einen Euro zugrunde.

Wir werden im Geschäftsjahr 2011 unsere Investitionen weiter erhöhen und gehen derzeit von ungefähr 550 Millionen Euro aus. Wir nutzen unsere gute Liquiditätsposition nicht nur für den Ausbau unserer Kapazitäten sondern insbesondere auch, um Fertigungsinnovationen schnell weitertreiben zu können.

Damit kommen wir nun zum Thema der

## **Mittelverwendung**

Meine Damen und Herren, mit knapp 1,7 Milliarden Euro an liquiden Mitteln und einer Eigenkapitalquote von 53 Prozent – diese Daten beziehen sich auf den 30. September 2010 – verfügen wir über eine sehr gesunde finanzielle Basis. Durch den geplanten Verkauf des Wireless-Solutions-Geschäfts an Intel erwarten wir im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2011 einen weiteren Mittelzufluss von etwa einer

Milliarde Euro. Damit haben wir dann einen ausreichenden Spielraum, unsere Zukunft souverän zu gestalten.

Grundsätzliche Maßgabe zur Verwendung unserer Mittel ist eine gesunde Mischung aus operativer und strategischer Liquidität unter Berücksichtigung einer angemessenen Beteiligung unserer Anteilseigner.

Um unser Wachstum nachhaltig weiter voran zu treiben, werden wir gezielt in den weiteren Ausbau unserer Fertigungskapazitäten investieren, der während der Krise zum Stillstand kam. Den Schwerpunkt legen wir dabei sowohl auf Kapazitätserweiterungen als auch auf die weitere Steigerung der Produktivität. Wir hatten ja bereits die Einrichtung einer Pilotlinie zur Fertigung von Leistungshalbleitern auf 300-mm-Dünnpfeln angekündigt. Hier rechnen wir mit Investitionen in dreistelliger Millionenhöhe.

Die unerwartet starke wirtschaftliche Erholung zu Beginn des Geschäftsjahres 2010 führte sehr schnell zur vollständigen Reaktivierung stillgelegter Fertigungslinien. Vor allem die Nachfrage unserer Kunden nach Leistungshalbleitern für Automobil- und Industrieelektronik veranlasste uns dann zum zügigen Ausbau unseres Frontend-Werkes in Kulim. Zum Ende des Geschäftsjahres 2010 war in Kulim knapp die Hälfte der maximal möglichen Fertigungskapazität installiert. Bis Mitte des Kalenderjahres 2012 soll dieser Standort mit der maximalen Kapazität ausgestattet sein.

Neben dem Ausbau und den Investitionen in höhere Produktivität unserer Fertigung haben wir bereits Mittel freigegeben, die uns ein schnelleres organisches Wachstum in unseren Zielmärkten erlauben.

Zum Ausbau unserer drei Segmente Automotive, Industrial & Multimarket und Chip Card & Security prüfen wir darüber hinaus auch Zukäufe – ebenfalls ein wichtiges Element unserer Wachstumsstrategie. Potenzielle Übernahmekandidaten müssen dabei aber strenge Kriterien insbesondere hinsichtlich strategischer Ausrichtung und ihrem Wertsteigerungspotenzial erfüllen.

Ein gutes Beispiel für eine strategisch passende Übernahme – wenngleich ein eher kleines Unternehmen – ist die Akquisition von Primarion im Jahr 2008. Über diesen Zukauf haben wir den Einstieg in das digitale Power-Management geschafft. Mehrere große Server-Hersteller setzen inzwischen unsere Power-Management-Lösungen ein. Zudem konnten wir dabei die Absatzpotentiale für unsere diskreten Leistungsprodukte erweitern.

Die Zeitleiste für solche Zukäufe ist schwer planbar, auch verspüren wir keinen Druck, kurzfristig zu akquirieren, nur weil wir über Liquidität verfügen. Vielmehr sehen wir Zukäufe als Chance, unser Geschäft noch stärker zu machen, wenn es strategisch und finanziell passt.

Salopp gesagt: Ich habe lieber Geld als Löcher in der Tasche. Wir sind auf jeden Fall wachsam – und bei passenden Opportunitäten handlungsfähig.

Sehr geehrte Damen und Herren, an der hervorragenden Entwicklung unseres Unternehmens im vergangenen Geschäftsjahr sollen selbstverständlich auch die Anteilseigner partizipieren. Aufgrund des guten Cash-Flow im abgelaufenen Geschäftsjahr und der komfortablen Liquidität haben Aufsichtsrat und Vorstand von Infineon beschlossen, der Hauptversammlung im kommenden Februar für das Geschäftsjahr 2010 die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von zehn Euro-Cent je Aktie vorzuschlagen. Die Höhe dieser Dividende ist so bemessen, dass sie der üblichen Erwartungshaltung an Unternehmen entspricht, die eine solche Dividende auch regelmäßig zahlen können.

Darüber hinaus beabsichtigen wir, die Hauptversammlung um die Genehmigung eines Aktienrückkaufs zu bitten. Infineon wäre dann in der Lage, im Verlauf des Geschäftsjahres 2011 unter Verwendung des Cash-Flow oder der Barreserven bis zu zehn Prozent der ausstehenden Aktien zurückzukaufen.

### **Künftige Positionierung von Infineon**

Meine Damen und Herren, in Zukunft wird sich Infineon auf drei strategische Fokusthemen konzentrieren:

- Energieeffizienz
- Mobilität
- Sicherheit

Diese Aussage ist nicht neu, und Sie werden sie noch öfter von mir hören. Das sind globale Megatrends – und zentrale, wenn nicht sogar die zentralen Herausforderungen für alle Industriegesellschaften und die, die sich rasant dorthin entwickeln. Hier sehen wir in den nächsten Jahren enorme Wachstumspotenziale, denn ohne innovative Halbleiterlösungen sind die Herausforderungen auf diesen Feldern nicht zu meistern. Innovative Chips von Infineon schaffen eine wesentliche Grundlage für ein nachhaltiges Wachstum auf diesem Planeten. Der Energiehunger einer immer stärker wachsenden Weltbevölkerung lässt sich nur durch energiesparende Innovationen befriedigen, und diese sind nur mit hochinnovativen Halbleiterlösungen realisierbar.

Oder um es auf eine ganz kurze Formel zu bringen: Ohne Infineon läuft nichts.

Die Dynamik der Schlüsselthemen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit treibt das Wachstum von Halbleiterlösungen

- in Automobilen und anderen Fahrzeugen,
- in Industrieanwendungen,
- und in Chipkarten- und Sicherheitstechnologien.

Mit unseren drei Geschäftsbereichen orientiert sich Infineon genau an diesen Zielmärkten. So können wir die Wachstumsdynamik dieser Märkte optimal nutzen und unsere Innovationsleistung zielgenau platzieren. Unsere Ausgangsposition ist denkbar günstig: In allen drei Zielmärkten ist Infineon heute weltweit die Nummer eins, ist Infineon Innovations- und Marktführer.

In den dafür nötigen Disziplinen Analog- und Mixed-Signal-Schaltungen, Embedded Control und Leistungshalbleiterentwicklung sowie mit unseren proprietären Fertigungsprozessen heben wir uns deutlich vom Wettbewerb ab. Unsere Technologieführerschaft in diesen anspruchsvollen Bereichen bauen wir weiter aus und münzen sie in Wettbewerbsvorteile, in mehr Wachstum und in höhere Margen um.

Das Zukunftsthema Elektromobilität stellt in diesem Zusammenhang ein hervorragendes Beispiel dar. Es zeigt, wie Infineon hier die führende Kompetenz aller drei Geschäftsbereiche einbringt:

- Ohne unsere Halbleiter kann kein Elektrofahrzeug auch nur einen Meter fahren.
- Die erforderliche Infrastruktur mit einem intelligenten Stromnetz – neudeutsch: Smart Grid – und einer Vielzahl von Ladestationen ist ohne unsere Chips nicht denkbar.
- Und an der „Stromtankstelle“ ermöglichen unsere Halbleiter sichere Identifikations- und Bezahlprozesse.

Unten im Foyer finden Sie die sehr anschauliche Darstellung „Green Energy Landscape“. Sie zeigt Ihnen die Vielzahl der Anwendungen, die wir rund um das Thema „Smart Grid“ entwickeln.

Dass Elektromobilität mehr ist als nur eine schöne Vision, zeigt ein Blick nach China. Hier wurden im vergangenen Jahr 25 Millionen E-Bikes verkauft. Rund ein Drittel davon ist mit Chips von Infineon ausgestattet, die die Antriebstechnik steuern.

Für diese Leistung wurde Infineon im Oktober mit dem Bayerischen Staatspreis für Elektromobilität ausgezeichnet.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg von Elektromobilität ist die ausreichende Erzeugung CO<sub>2</sub>-neutraler Energie. In den nächsten Tagen werden wir eine Vereinbarung mit einem der größten chinesischen Hersteller für Windenergieanlagen über die Lieferung unserer innovativen Leistungshalbleiter-Technologie bekannt geben.

Den Aspekt der Nachhaltigkeit berücksichtigen wir nicht erst bei den Anwendungen, sondern auch bei der Herstellung unserer Produkte. Ein erfreuliches Ergebnis unserer Bemühungen ist die Aufnahme in den Nachhaltigkeitsindex „Dow Jones Sustainability Index World“ im September 2010. Bereits bei der ersten Teilnahme an der Befragung schafften wir auf Anhieb die Aufnahme in den Kreis der nachhaltigsten Halbleiterfirmen der Welt.

## **Innovation**

Meine Damen und Herren, um die führenden Positionen in unseren Zielmärkten dauerhaft zu halten, sind weitere Anstrengungen erforderlich. Mit der Innovationskraft unserer Ingenieure sind wir in der Lage, den Anforderungen der Märkte auch morgen noch gerecht zu werden und unsere Wettbewerber weiter auf Distanz zu halten.

Leider reicht die Zeit heute nicht aus, detaillierter auf die vielen Innovationsprojekte bei Infineon einzugehen. Lassen Sie mich aber trotzdem ein Beispiel aus unserem Fokusthema Mobilität hervorheben.

Für zukünftige Automobilgenerationen entwickeln wir gerade eine neue Mikrocontroller-Produktfamilie mit 32-Bit-Mehrkern-Architektur. Mit dieser neuen Mikrocontroller-Produktfamilie wird unseren Automotive-Kunden eine einheitliche, skalierbare Prozessor-Architektur zur Verfügung stehen. Das vereinfacht und beschleunigt die Entwicklung von Hard- und Software.

Ab dem Jahr 2014 werden erste Varianten in 65-Nanometer-Technologie gefertigt. Für die Produktlebensdauer unserer neuen Mikrocontroller-Generation rechnen wir mit mindestens 15 Jahren. An diesem Projekt sind etwa 300 unserer Mitarbeiter beteiligt.

Meine Damen und Herren, das war nur ein kurzes Beispiel für die Innovationskraft unseres Unternehmens. Sie sehen, wir unternehmen enorme Anstrengungen, um unsere marktführenden Positionen und die Technologieführerschaft in allen Geschäftsbereichen zu halten und weiter auszubauen und so die Zukunftsfähigkeit von Infineon zu gewährleisten.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf einige aktuelle personelle Veränderungen bei Infineon eingehen.

Mit dem erfolgreichen Carve-out des Bereichs Wireless Solutions Anfang des kommenden Kalenderjahres wird mein Kollege Hermann Eul den Vorstand von Infineon verlassen. Ich bedauere, dass wir mit ihm einen langjährigen Kollegen und Partner verlieren werden, der einen entscheidenden Anteil an der erfolgreichen Entwicklung von Infineon hat, und unter dessen Führung dieses unglaublich anspruchsvolle Mobilfunkgeschäft gedreht werden konnte. Gleichzeitig schätze ich



es hoch, dass er den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Bereichs Wireless Solutions erhalten bleibt und das neue Unternehmen Intel Mobile Communications führen wird. So gewährleisten wir an dieser Stelle Kontinuität. Und natürlich ist es ein Kompliment für uns, dass Intel darauf bestanden hat, Hermann Eul zu bekommen.

Bei der Besetzung des freien Vorstandspostens für Finanzen machen wir Fortschritte. Auch wenn ich Ihnen heute noch keinen Namen nennen kann, so bin ich zuversichtlich, dass wir Ihnen in Kürze einen neuen Vorstandskollegen vorstellen werden.

Ich weiß, dass Sie sich auch für die anstehenden Veränderungen bei der Besetzung des Aufsichtsrats interessieren. Bitte haben Sie Verständnis, dass ich hier zu Angelegenheiten des Aufsichtsrats keine Stellungnahme abgebe. Ich kann Ihnen aber bestätigen, dass bei Suche und Auswahl geeigneter Kandidaten alles sehr positiv und nach Plan läuft.

### **Schlussbemerkungen**

Sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie mich nun zusammenfassen: Sie haben gesehen, wie gut sich unser Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelt hat. Infineon ist heute in einer ausgezeichneten Verfassung, verfügt über eine grundsolide Bilanz und kann auf komfortable Barreserven zurückgreifen. Mit den Themen Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit bedient Infineon zentrale Herausforderungen der modernen Gesellschaft, die uns nachhaltig Wachstum und Profitabilität versprechen.

Infineon verfügt damit über hervorragende Zukunftsaussichten.

Wir haben die Krise der Vergangenheit überwunden und sind heute ein durch und durch gesundes und erfolgreiches Unternehmen. Das liegt unter anderem an einem einfachen Führungsprinzip: Ungeschminkt zu erklären, was man tun will. Und dann zu tun, was man als richtig erkannt und angekündigt hat.

Und es liegt natürlich auch an unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Wir haben bisher nicht öffentlich darauf hingewiesen: Vor dem Hintergrund der positiven Geschäftsentwicklung im September haben wir die Zahlung einer Sonderprämie in Höhe von rund zehn Millionen Euro an alle Mitarbeiter beschlossen haben. Ein kleiner Dank für ihre Leistung.

Bei unseren außertariflichen Mitarbeitern ist ein relativ großer Anteil des Gehaltes variabel und an den Unternehmenserfolg gekoppelt. Durch den außerordentlichen Erfolg von Infineon fällt der variable Gehaltsbestandteil diesmal besonders hoch aus. Insgesamt haben wir bei unserem neuen Vergütungssystem Wert darauf gelegt, den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens in der Entlohnung der Mitarbeiter verstärkt abzubilden.

Ich bedanke mich an dieser Stelle noch einmal bei Mitarbeitern und Management unseres Unternehmens für ihre Leistung. Ich bin sehr stolz auf das, was wir im zurück liegenden Geschäftsjahr gemeinsam erreicht haben.

Und ich bin mir sicher, dass wir hoch motiviert unsere weiterhin anspruchsvollen Ziele erreichen werden.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Gemeinsam mit meinen beiden Kollegen Hermann Eul und Reinhard Ploss stehe ich Ihnen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.