



Dr. Wolfgang Ziebart
Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Hauptversammlung

am 14. Februar 2008,
in München

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur heutigen Hauptversammlung der Infineon Technologies AG.

Das Geschäftsjahr 2007 war ein ereignisreiches Jahr. Wir konnten einige Erfolge verzeichnen. Wir mussten aber auch eine Reihe von Rückschlägen hinnehmen. Zusammengefasst in einem Satz: Wir sind im Kerngeschäft von Infineon gut vorangekommen und haben unsere Ziele trotz widriger Umstände erreicht. Diese Erfolge wurden allerdings durch die tiefe Krise im Speichermarkt überschattet. Unsere Tochter Qimonda ist davon direkt betroffen. Und das hatte entsprechende Auswirkungen auf das Infineon-Konzernergebnis und auf unseren Aktienkurs.

Dieser Effekt hat sich mit Beginn des Geschäftsjahres 2008 noch verstärkt. Die anhaltend hohen Verluste von Qimonda auch im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres sowie der revidierte Ausblick für unser Mobilfunkgeschäft für das zweite Quartal und das Gesamtjahr 2008 dominieren die Schlagzeilen. Ich werde auf diese Entwicklungen und die daraus resultierenden Konsequenzen im Folgenden noch näher eingehen.

Ergebnisse Geschäftsjahr 2007

Zunächst jedoch ein Blick auf das zurückliegende Geschäftsjahr. Ich werde mich hier auf die wesentlichen Eckdaten konzentrieren; Herr Fischl wird dann ausführlicher auf das Zahlenwerk eingehen.

Für Infineon ohne Qimonda haben wir das Geschäftsjahr wie angekündigt ohne die Berücksichtigung von Sondereffekten mit einem positiven Ergebnis vor Zinsen und Steuern abgeschlossen. Damit haben wir unser angekündigtes Ziel übertroffen, auf dieser Basis in 2007 ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen zu wollen.

Die Ergebnisse im Einzelnen:

Ohne Sonderaufwendungen liegt das Ebit für **Infineon ohne Qimonda** bei plus 79 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr 2006 mussten wir hier noch ein Minus von 18 Millionen Euro verbuchen, im Geschäftsjahr 2005 sogar ein Minus von 105 Millionen Euro. Auch einschließlich Sonderaufwendungen kletterte das Ebit spürbar nach oben, und zwar auf minus 49 Millionen Euro gegenüber minus 217 Millionen Euro im Vorjahr. Im Geschäftsjahr 2005 lag dieser Wert noch bei minus 294 Millionen Euro.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr mussten wir für Infineon ohne Qimonda Sonderaufwendungen in Höhe von 128 Millionen Euro verkraften. Ein Großteil dieser Sonderaufwendungen, 84 Millionen Euro, steht im Zusammenhang mit dem weiteren Verkauf von Qimonda-Aktien. Wir wollen wie angekündigt unseren Anteil an Qimonda sukzessive reduzieren und haben uns dazu im September letzten Jahres von weiteren Qimonda-Aktien getrennt. Hier mussten wir jedoch einen entsprechenden Buchverlust verzeichnen.

Neben diesen Sonderaufwendungen hat sich auch der Währungseffekt negativ in unseren Zahlen niedergeschlagen. So erfreulich die Schwäche des US-Dollars gegenüber dem Euro für alle USA-Urlauber ist, so unerfreulich ist diese Entwicklung für unser Geschäft. Die dadurch verursachten Ergebniseinbußen liegen bei knapp 80 Millionen Euro – und das nach Kurssicherungsmaßnahmen. Einen in Euro

gemessenen noch drastischeren Effekt sehen wir beim Umsatz – hier sind uns rund 175 Millionen Euro verloren gegangen, was ein zusätzliches Umsatzwachstum von 4 Prozent bedeutet hätte.

Neben der Wechselkursthematik mussten wir beim Umsatz im letzten Geschäftsjahr auch die Umsatzverluste durch die Insolvenz von BenQ hinnehmen. Und auch der weltweite Halbleitermarkt hat uns keinen Rückenwind verschafft: Zwar ist der Markt für Nicht-Speicherprodukte im Kalenderjahr 2007 gegenüber 2006 auf US-Dollar-Basis um 5 Prozent gewachsen. Auf Euro-Basis ist der Markt in diesem Zeitraum jedoch um 4 Prozent geschrumpft. Im Kalenderjahr 2006 hatte der Markt für Nicht-Speicherprodukte auf Euro-Basis noch ein Wachstum von 5 Prozent vorgelegt.

Vor dem Hintergrund dieser schwierigen Rahmenbedingungen sind wir mit der Umsatzentwicklung von Infineon ohne Qimonda im Geschäftsjahr 2007 insgesamt zufrieden. Denn der Umsatz ist mit 4,07 Milliarden Euro nur geringfügig gegenüber dem Vorjahreswert von 4,11 Milliarden Euro zurückgegangen.

Meine Damen und Herren, wir haben mit diesen Ergebnissen zwar noch lange nicht das Niveau erreicht, das wir uns alle wünschen. Sie entwickeln sich aber in die richtige Richtung und belegen, dass die ergriffenen Maßnahmen nach und nach Wirkung zeigen.

Zur positiven Entwicklung von Infineon ohne Qimonda im letzten Geschäftsjahr haben beide Logik-Segmente gleichermaßen beigetragen.

Für **AIM** war 2007 ein erneutes Wachstumsjahr mit einem Umsatzplus von 6 Prozent. Währungsbereinigt ist der Umsatz sogar um 9,5 Prozent gewachsen. Beim Ebit hat der Bereich im Vergleich zum Vorjahr um 22 Prozent zugelegt. Das Ebit beinhaltet den Gewinn aus dem Verkauf des Polymer Optical Fiber-Geschäftes an Avago. Vor allem das vierte Quartal war äußerst erfolgreich – neben Rekordumsätzen ist es dem Bereich gelungen, seine Ebit-Marge auf 12 Prozent zu steigern.

COM musste für das Gesamtjahr einen Umsatzverlust hinnehmen. Hier sind die Auswirkungen der BenQ-Insolvenz in vollem Umfang spürbar. Der Bereich hat trotz dieser schwierigen Randbedingungen seinen Turnaround-Kurs erfolgreich fortgesetzt und im vierten Quartal mit einem Plus von 23 Prozent gegenüber dem Vorquartal wieder einen deutlichen Sprung nach oben gemacht. Neben unseren Neukunden im Mobilfunkgeschäft machte sich hier unter anderem der erste Beitrag des von Texas Instruments übernommenen Geschäftes für DSL-Teilnehmerendgeräte bemerkbar. Die Ebit-Marge hat sich von Quartal zu Quartal deutlich verbessert – von minus 40 Prozent im vierten Quartal 2006 auf minus 5 Prozent im vierten Quartal 2007.

Deutlich schlechter dagegen hat sich das vergangene Jahr für **Qimonda** entwickelt. Verantwortlich dafür ist vor allem der drastische Verfall der DRAM-Preise in der zweiten Jahreshälfte. Nachdem sich die Preise zu Jahresbeginn noch auf einem relativ hohen Niveau bewegt haben, setzte im zweiten Quartal ein deutlicher Preisverfall ein, der sich im Jahresverlauf dramatisch verschärft hat. Insgesamt sind die Preise im Laufe des Geschäftsjahres um fast 80 Prozent gefallen.

Dies spiegelt sich auch in der Geschäftsentwicklung wider. Im ersten Quartal hat Qimonda noch einen starken Gewinnzuwachs verbuchen können mit einem deutlich positiven Ebit und einer Steigerung von 10 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Auch im zweiten Quartal erreichte Qimonda trotz eines schwieriger werdenden Umfelds ein positives Ebit. In den letzten beiden Quartalen des Geschäftsjahres 2007 sind dann aber sowohl Umsatz als auch Ebit eingebrochen. Neben dem Verfall der DRAM-Preise wurde Qimonda insbesondere durch die Stärke des Euro getroffen. Denn Qimonda hat im Vergleich zu allen Wettbewerbern den höchsten Wertschöpfungsanteil im Euro-Raum, während nahezu das gesamte Geschäft in Dollar abgewickelt wird. Aber auch die relativ zum Wettbewerb bei Qimonda später durchgeführte Technologiekonversion hat die Geschäftsentwicklung belastet.

Qimonda hat im Geschäftsjahr 2007 eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um diesen negativen Einflüssen entgegenzuwirken. Auch wenn der Preisverfall und der Einfluss des US-Dollarkurses dadurch nicht vollständig kompensiert werden konnten,

gibt es dennoch einige Erfolge zu vermelden. Dazu gehören beispielsweise die weitere Diversifizierung des Produktportfolios und die Erhöhung der Fertigungsproduktivität. Im Rahmen der Diversifizierung des Produktportfolios hat Qimonda eine Reihe von Neukunden im Bereich Unterhaltungselektronik gewonnen. Der Umsatzanteil außerhalb des PC-Speicher-Segments lag auch im Geschäftsjahr 2007 bei über 50 Prozent. Damit konnte Qimonda für seine Produkte insgesamt einen höheren Preis erzielen als der Marktdurchschnitt. Um die Fertigungsproduktivität zu erhöhen, hat Qimonda den Anteil der 300-mm-Produktion weiter ausgebaut und insbesondere im letzten Quartal gute Erfolge bei der Produktivitätsverbesserung erreicht. Zum Ende des Geschäftsjahres konnte Qimonda eine solide Bilanzstruktur vorweisen, mit einem sehr niedrigen Verschuldungsgrad und einer gegenüber dem Vorjahr verbesserten Cash-Position. Hervorzuheben ist auch, dass Qimonda trotz gesunkener Umsätze seine Nummer-3-Position im DRAM-Markt halten konnte.

Die Umsatz- und Ebit-Einbußen von Qimonda schlagen sich negativ in den Ergebnissen des **Infineon-Konzerns** nieder. So mussten wir für den Infineon-Konzern im Geschäftsjahr 2007 insgesamt ein negatives Ebit in Höhe von minus 256 Millionen Euro verzeichnen, verglichen mit einem negativen Ebit von minus 15 Millionen Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr. Auch der Konzern-Umsatz ist aufgrund der Entwicklung bei Qimonda zurückgegangen auf 7,68 Milliarden Euro gegenüber 7,93 Milliarden Euro im Vorjahr.

Vor allem der negative Ergebniseinfluss auf den Gesamtkonzern ist alles andere als erfreulich. Denn dadurch werden die operativen Erfolge unserer Logik-Segmente in den Hintergrund gedrängt.

Ergebnisse erstes Quartal Geschäftsjahr 2008

Dies zeigt sich auch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2008. Die Zahlen haben wir letzte Woche veröffentlicht. Ich möchte kurz auf die wesentlichen Daten eingehen

und unseren Ausblick auf das laufende Quartal und das Geschäftsjahr 2008 erläutern.

Für **Infineon ohne Qimonda** sind wir auch im ersten Quartal 2008 weiter vorangekommen. Wir haben das Ebit erneut verbessert und wir haben im Mobilfunkgeschäft und im Bereich COM als Ganzes unser Ziel erreicht, ohne Sondereffekte ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen.

Beim Ebit liegen wir mit 65 Millionen Euro für Infineon ohne Qimonda deutlich über dem Wert des Vorquartals. Auch gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal haben wir uns deutlich verbessert.

Der Umsatz hat sich gegenüber dem Vorquartal geringfügig reduziert auf 1,09 Milliarden Euro gegenüber 1,13 Milliarden Euro. Das entspricht einem Rückgang von 3 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahresquartal konnten wir den Umsatz jedoch um 14 Prozent steigern. Wir sind also gegenüber dem Vorjahr trotz des seitdem dramatisch abgeschwächten Dollarkurses ganz ordentlich gewachsen. Und wir sind auch organisch gewachsen: Wenn wir die Umsatzentwicklung um die Effekte aus Wechselkurs- und Portfolioveränderungen – also vor allem die Übernahme des DSL-CPE-Geschäftes von Texas Instruments und der Mobilfunkaktivitäten von LSI – bereinigen, sehen wir im Jahresvergleich einen Umsatzanstieg von 15 Prozent.

Bei **AIM** ist der Umsatz gegenüber dem Vorquartal wie erwartet zurückgegangen. Hier macht sich unter anderem der Wegfall des Umsatzes aus dem Geschäft mit bipolaren Hochleistungshalbleitern bemerkbar, das wir ja in ein Joint Venture mit Siemens ausgegliedert haben. Daneben hat der schwache US-Dollar erneut Bremsspuren hinterlassen. Das Ebit ging leicht zurück, wobei im ersten Quartal ein Gewinn in Höhe von 28 Millionen Euro aus dem Verkauf eines Teils des Geschäftes mit bipolaren Hochleistungshalbleitern enthalten ist.

Bei **COM** konnten wir ein deutliches Umsatzplus verbuchen. Hier machen sich selbstverständlich die Umsätze aus den Akquisitionen bemerkbar. Aber auch ohne diese Umsätze ist COM organisch gewachsen. Das Ebit hat sich weiter verbessert.

Ohne den Sondereffekt, der im Zusammenhang mit der LSI-Akquisition anfiel, haben wir sowohl für das Mobilfunkgeschäft als auch für das gesamte Segment unser Ziel erreicht, bis zum Ende des Kalenderjahres ein ausgeglichenes Ebit auszuweisen. Nach einem Ebit-Verlust von 160 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2007 und der Tatsache, dass vor nicht einmal fünf Quartalen der Hauptkunde BenQ über Nacht weggebrochen war, ist das Erreichen dieses Etappenzieles trotz der gegenläufigen Währungskursentwicklung ganz sicher ein erwähnenswerter Zwischenerfolg.

Für den **Infineon-Konzern** insgesamt mussten wir im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres aber dennoch einen Ebit-Verlust in Höhe von 368 Millionen Euro verkraften. Hier kommen erneut die Verluste von Qimonda zum Tragen. Der Verlust, den Qimonda im ersten Quartal als Folge der weiter zurückgegangenen DRAM-Preise im Ebit ausweisen musste, schlägt sich im Infineon-Konzern-Ebit mit minus 433 Millionen Euro nieder.

Ausblick zweites Quartal und Geschäftsjahr 2008

Die erzielten Ergebnisse im ersten Quartal wurden aber auch durch den revidierten Ausblick für Infineon ohne Qimonda auf das laufende Quartal und das Gesamtjahr 2008 überlagert.

Denn für das laufende zweite Quartal erwarten wir hier eine etwas schwächere Entwicklung. Der Umsatz wird gegenüber dem ersten Quartal um einen mittleren einstelligen Prozentsatz zurückgehen. Das Ebit – ohne die Berücksichtigung von Sondereffekten – wird ebenfalls rückläufig sein, aber mit einer Ebit-Marge im niedrigen einstelligen Bereich eindeutig positiv ausfallen.

Dies ist im Wesentlichen durch die Entwicklung bei COM bedingt; hier erwarten wir im laufenden Quartal einen Umsatzrückgang von um die 15 Prozent. Neben der üblichen Saisonalität im Mobilfunkgeschäft sehen wir, dass in einigen Projekten die Volumina geringer ausfallen werden als erwartet. Dazu kommt, dass sich das

Geschäft mit Zugangslösungen auf einem niedrigeren Niveau entwickelt als ursprünglich angenommen. Vor diesem Hintergrund müssen wir für das laufende Quartal bei COM von einem Ebit-Verlust in einer Größenordnung von etwa minus 30 Millionen Euro ausgehen.

Das hat auch Auswirkungen auf das Gesamtjahr 2008.

Bei **Infineon ohne Qimonda** erwarten wir ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich und – ohne die Berücksichtigung von Sondereffekten – eine positive Ebit-Marge im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich.

Das Ebit von **COM** wird 25 Millionen Euro für Abschreibungen für erworbene Vermögensgegenstände aus einer Akquisition enthalten. Die negative Ebit-Marge für diesen Bereich erwarten wir im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Damit liegen wir unter unseren eigenen Erwartungen, genauso wie im Umsatz. Hier erwarten wir für 2008 nun noch einen Anstieg von 25 bis 30 Prozent.

Ich möchte noch einmal betonen, dass dies nicht durch verlorene Kundenprojekte oder technische Probleme auf unserer Seite verursacht ist. Im Mobilfunkgeschäft gehört es nun einmal dazu, dass Anlauftermine und Modellvolumina neuer Produkte durch den Kunden verschoben werden. Das ist für einen Lieferanten dann kein Problem, wenn er mit diesem Kunden bereits länger zusammenarbeitet. Denn dann wird das Vorgängerprodukt einfach weiter produziert. Wir haben in den letzten Jahren jedoch eine ganze Reihe von neuen Kunden gewonnen, indem wir Wettbewerber verdrängen konnten. Wir haben also bei diesen Kunden keine Vorgängerprodukte, die wir bei einer Verzögerung nur weiterproduzieren würden. Und deshalb sind wir bei solchen Verzögerungen stärker betroffen.

Bei **AIM** bleiben wir bei unserer Einschätzung und gehen von einer leicht rückläufigen Entwicklung bei Umsatz und Ebit gegenüber dem Vorjahr aus. Diese resultieren im Wesentlichen aus der schlechteren Währungsparität und darüber hinaus einem schwächeren Marktumfeld mit einem höheren Preisdruck für

Anwendungen von Leistungshalbleitern im Auto, in Computern und in der Unterhaltungselektronik.

Noch ein Wort zum Wechselkurs. Die weitere Stärkung des Euro zum US-Dollar macht uns besonders zu schaffen, denn in der Halbleiterindustrie ist der Dollar die Leitwährung. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr über 40 Prozent unserer Umsätze in US-Dollar erwirtschaftet, aber gleichzeitig weniger als 20 Prozent unserer Kostenbasis in US-Dollar realisiert. Insbesondere der Bereich COM ist davon betroffen, der 50 Prozent seiner Umsätze in Dollar abrechnet. Pro Cent Veränderung der Währungsparität verändert sich unser Ebit pro Jahr um circa 8 Millionen Euro. Damit haben wir im letzten Geschäftsjahr also rund 80 Millionen Euro Ergebnis verloren.

Mit dem Aufbau der Scheibenfertigung in Kulim in Malaysia haben wir frühzeitig Schritte unternommen, um unsere Wertschöpfung weltweit anzupassen. Die Möglichkeiten, Wertschöpfung kurzfristig zu verlagern, sind darüber hinaus aber sehr begrenzt. Wenn eine Fabrik an einem Standort steht, dann steht sie dort für lange Zeit und wenn sich an einem Entwicklungsstandort über Jahrzehnte Kompetenzen aufgebaut haben, so sind diese nicht über Nacht in einer anderen Region zu entwickeln.

Neben der Wechselkursthematik gibt es noch eine weitere Variable, deren Einfluss wir nicht steuern können. Die Prognosen für die weltwirtschaftliche Entwicklung und damit auch für die Entwicklung des Halbleitermarktes sind derzeit mit größeren Unsicherheiten behaftet. Die Wachstumserwartungen für die Weltwirtschaft in 2008 wurden bereits reduziert. Die Aussichten für den Halbleitermarkt für das laufende Jahr wurden von der Mehrheit der Marktforscher ebenfalls nach unten korrigiert. Dennoch wird insgesamt für 2008 wieder ein wachsender Markt erwartet, der trotz der weltwirtschaftlichen Turbulenzen mit einer höheren Wachstumsrate als 2007 abschließen dürfte. Aber natürlich müssen wir die Entwicklung hier sehr genau beobachten.

Aktienkurs

Nun zum Aktienkurs. Mit der Kursentwicklung, insbesondere der in der jüngsten Zeit, sind wir alles andere als zufrieden. Gerade in der letzten Woche haben wir ja in einem ohnehin äußerst sensiblen Kapitalmarktumfeld vor allem für Tech-Werte mit der anhaltend schwachen Entwicklung bei Qimonda und dem revidierten Ausblick für COM die bekannte Reaktion ausgelöst.

Um die weiteren Gründe für diese Entwicklung zu erläutern, möchte ich etwas weiter zurückgehen und Ihnen zeigen, wie sich die Aktie seit November 2005 entwickelt hat. Damals hatten wir die Ausgliederung des Speichergeschäftes angekündigt und damit quasi den Startschuss für den Umbau des Unternehmens gegeben.

Wie Sie anhand dieses Charts sehen, ist der Kurs zwischen der Ankündigung der Trennung von Qimonda am 17. November 2005 von 8,14 Euro am Vortag der Ankündigung mehr oder weniger fortlaufend gestiegen bis auf ein Jahreshoch von 13,44 Euro am 16. Juli 2007. Mit einer Zuwachsrate von 65 Prozent hat sich die Infineon-Aktie in dieser Zeit etwas besser entwickelt als der DAX, der in diesem Zeitraum um 60 Prozent zugelegt hat. Gegenüber den großen Halbleiter-Indizes SOX und Dow Jones US Semiconductor Index, die um 15 beziehungsweise 14 Prozent gestiegen sind, stieg unser Kurs deutlich stärker.

Auch wenn man das Geschäftsjahr 2007 betrachtet, ist die Entwicklung recht erfreulich. Im Jahresverlauf stieg der Kurs um 29 Prozent. Hier wurden zum einen die Fortschritte honoriert, die wir bei Infineon ohne Qimonda gemacht haben, zum anderen die Nachrichten zu unseren Neukunden im Mobilfunkgeschäft. Mit dieser Wachstumsrate liegen wir nur geringfügig unter dem DAX, der in dieser Zeit um 31 Prozent gestiegen ist. Und wir haben uns erneut deutlich besser entwickelt als die Halbleiter-Indizes: der SOX stieg nur um 10 Prozent, der Dow Jones US Semiconductor Index um 16 Prozent.

Seit dem Jahreshoch Mitte Juli 2007 hat die Infineon-Aktie dann allerdings deutlich an Wert verloren. Insgesamt gab die Aktie im Zeitraum bis Ende letzter Woche um

58 Prozent nach. Hier hat sich die Infineon-Aktie auch deutlich vom DAX entkoppelt, der in diesem Zeitraum um gut 16 Prozent zurückgegangen ist. Ein Vergleich mit den Halbleiter-Indizes jedoch zeigt, dass alle Halbleiterwerte eine ähnliche Entwicklung durchlaufen haben und mit ähnlichen Problemen zu kämpfen haben. Der SOX beispielsweise ist um 34 Prozent eingebrochen, der Dow Jones Semiconductor Index um 25 Prozent.

In dieser Entwicklung spiegelt sich auch eine deutliche Unsicherheit der Finanzmärkte bezüglich der Auswirkungen der Hypothekenkrise in den USA wider. Während man gegen Ende unseres Geschäftsjahres 2007 noch davon ausgegangen war, dass die Folgen der Hypothekenkrise weitgehend verdaut sind, wächst inzwischen die Angst vor einer Rezession in den USA, die dann auch Folgen für die Weltwirtschaft hätte. Da Chip-Aktien generell eine größere Korrelation mit der weltwirtschaftlichen Entwicklung aufweisen als der Durchschnitt aller Branchen, sind die Aktienkurse der Halbleiterunternehmen besonders davon betroffen.

Nun trifft dies alle Halbleiterunternehmen gleich, allerdings haben noch weitere Faktoren zum Kursrückgang speziell der Infineon-Aktie beigetragen. Zum einen kommen hier die Effekte durch den starken Euro zum Tragen, die ich eingangs erwähnt habe. Weiter machen sich der massive Preisverfall bei DRAM-Speichern und die daraus resultierende negative Gewinnentwicklung bei Qimonda negativ bemerkbar. So ist der Kurs der Qimonda-Aktie seit Mitte Juli letzten Jahres um rund 70 Prozent gefallen, mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Infineon-Aktie. Schließlich hat dann letzte Woche unser revidierter Ausblick für COM zu einem weiteren Kursrückgang geführt. Zwar sind dort Wachstum und Ergebnisverbesserung immer noch bemerkenswert, liegen aber unter den ursprünglichen Erwartungen.

Erfolgsfaktoren der Halbleiterindustrie

Sehr verehrte Aktionäre, soviel zur aktuellen Geschäftssituation. Ich komme damit auf die etwas längerfristigen Fragen der Unternehmensstrategie zu sprechen: Wie

sehen wir die Erfolgsfaktoren in unserer Industrie? Wo liegen unsere Potenziale, was haben wir bereits unternommen und was wollen wir noch tun, um diese Potenziale weiter zu erschließen?

Lassen Sie mich zunächst darlegen, welche Erfolgsfaktoren unserer Ansicht nach den Erfolg eines Halbleiterunternehmens außerhalb des Speichermarktes bestimmen.

Über den Erfolg entscheiden die relative Stärke in einem bestimmten Marktsegment und die Fokussierung auf Aktivitäten mit ähnlichen Erfolgsfaktoren. Alle Studien der jüngsten Zeit zeigen, dass die Halbleiterunternehmen am erfolgreichsten sind, die sich auf Geschäfte mit ähnlichen Erfolgsfaktoren konzentrieren und in diesen Bereichen eine starke Marktposition einnehmen.

Diese Erkenntnis ist die Grundlage unserer Strategie: Fokussierung auf Bereiche, in denen wir eine marktführende Stellung einnehmen können mit dem Schwerpunkt auf Märkte, die ein überproportionales Wachstum erwarten lassen.

Phase 1: Basis für profitables Wachstum schaffen

Vor diesem Hintergrund haben wir die weitere Fokussierung von Infineon in den letzten Jahren in drei Schritten umgesetzt:

Erstens: Als erstes haben wir die Bereiche geschlossen oder verkauft, die unprofitabel waren, nicht ausreichend stark in ihrem jeweiligen Markt positioniert waren und keine langfristigen Erfolgchancen erkennen ließen. So haben wir beispielsweise die Aktivitäten bei Optischen Netzen, Teile der Glasfaserkommunikation und das Geschäft mit Controllern für die Mobilfunkinfrastruktur eingestellt. Weitere Teile der Glasfaserkommunikation, den Bereich Polymer Optical Fiber und unsere Tochtergesellschaft SciWorx haben wir verkauft.

Zweitens: In einem zweiten Schritt haben wir unser Speichergeschäft in ein eigenständiges Unternehmen ausgegliedert. Wir haben Qimonda im August 2006 in

New York an die Börse gebracht. Mit der Ausgliederung haben wir der Tatsache Rechnung getragen, dass das Speicher- und das Logikgeschäft keine großen Gemeinsamkeiten mehr haben und erfolgreicher agieren können, wenn man diese Geschäfte in getrennten Unternehmen fortführt. Wir haben den Börsengang trotz eines nicht sehr vorteilhaften Marktumfeldes durchgezogen. Und sind trotz der Kritik, die wir damals dafür einstecken mussten, froh darüber. Denn nur wenige Monate danach hat die bekannte Preisentwicklung am Speichermarkt bereits eingesetzt und sich im Laufe des Jahres 2007 zu einer der größten Krisen in dieser Industrie entwickelt.

Der strategische Schritt der Trennung von Speicher- und Logikgeschäft war richtig. Die Exekution dieses Schrittes allerdings ist deutlich schwieriger, als wir uns das erhofft hatten. Wir hatten damals gesagt, dass wir Qimonda als Finanzbeteiligung betrachten und unseren Anteil schrittweise reduzieren wollen. Was wir nicht erahnen konnten, war die Dynamik und Dramatik des Preisverfalls und die daraus resultierenden Konsequenzen im Speichermarkt. Wir haben im zurückliegenden Geschäftsjahr dennoch verschiedene Kapitalmarktmaßnahmen ergriffen und unseren Anteil auf 77,5 Prozent verringert. Allerdings wären wir hier natürlich gerne weiter, was aber angesichts des Ihnen bekannten Umfeldes nicht ganz so einfach ist. Unser Ziel ist und bleibt es aber, unseren Anteil spätestens mit der Hauptversammlung 2009 auf deutlich unter 50 Prozent zu bringen und damit Qimonda nicht mehr voll zu konsolidieren.

Drittens: Mit der Ausgliederung von Qimonda haben wir uns von drei auf zwei Geschäftsfelder fokussiert – auf die Automobil- und Industrieelektronik und auf die Kommunikation. Innerhalb dieser Geschäftsfelder haben wir diejenigen Aktivitäten erfolgreich saniert, die zwar rote Zahlen geschrieben haben, aber über eine starke Position in ihrem Markt verfügten und gute Chancen auf eine stabile Rückkehr in die Gewinnzone erkennen ließen. So haben wir unter anderem die Bereiche Diskrete Halbleiter, Drahtgebundene Zugangslösungen und die Chipkarte wieder zurück in die schwarzen Zahlen gebracht. Damit haben wir alle wesentlichen Aktivitäten in die schwarzen Zahlen gebracht. Auch der Mobilfunk war im ersten Quartal des

laufenden Geschäftsjahres profitabel, wird das aber in den folgenden Quartalen nicht bleiben können.

Eine solche Verzögerung ist natürlich nicht erfreulich. Es ändert aber nichts an unserer Einschätzung, dass es die richtige Entscheidung war und ist, diesen Bereich nachhaltig zu sanieren und nicht aufzugeben. Denn – ich möchte es noch einmal betonen – nichts schafft langfristig mehr Wert als eine erfolgreiche Sanierung. Und angesichts der Projekte und Produkte, die wir bei unseren Kunden in der Pipeline haben, sind wir weiterhin zuversichtlich, dass wir dieses Geschäft in eine profitable Zukunft führen können. Wir erwarten ja – noch einmal zur Erinnerung – trotz allem ein Umsatzwachstum von 25 bis 30 Prozent für COM im laufenden Geschäftsjahr und eine gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserte Ergebnissituation bei COM. Das kann sich angesichts des schwierigen Umfeldes durchaus sehen lassen. Und schließlich sehen wir uns in der Verpflichtung, die Kompetenz in der Telekommunikationstechnik – einem der Wachstumsmärkte schlechthin auch für die Halbleiterindustrie – am Standort Deutschland zu erhalten.

Phase 2: Wachsen durch organisches Wachstum und selektive Akquisitionen

Meine Damen und Herren, die Wegstrecke, die vor uns liegt, wird durch zwei wesentliche Entwicklungen gekennzeichnet sein: Auf der kurzfristigen Seite steht natürlich die nachhaltige Ergebnissicherung des COM-Bereichs sowie die weitere Reduzierung der Qimonda-Anteile im Vordergrund. Daneben geht es mittelfristig aber auch um weiteres Wachstum und die nachhaltige Verbesserung der Profitabilität unseres Kerngeschäfts.

Auf die kurzfristigen Prioritäten bin ich bereits eingegangen.

Bei unseren mittelfristigen Zielen sehe ich drei Schwerpunkte, auf die wir uns konzentrieren werden:

1. Fokussierung auf die Themen Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit
2. Selektive Akquisitionen ergänzen organisches Wachstum
3. Reduzierung der Kapitalintensität stärkt Profitabilität

Lassen Sie mich diese drei Punkte etwas näher ausführen.

Erstens: Die Fokussierung auf die Themen Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit wird einen wesentlichen Beitrag für den weiteren Ausbau unseres Geschäfts liefern. In allen drei Bereichen sind hohe Zuwachsraten zu erwarten, von denen wir mit unseren innovativen Produkten profitieren können.

Zum Thema Energieeffizienz: Immer mehr gesetzliche Regulierungen, ein höheres Umweltbewusstsein und steigende Energiekosten werden die Nachfrage nach moderner Elektronik, die für eine intelligente und optimale Nutzung von Energie sorgt, weiter vorantreiben. Davon profitieren wir in hohem Maße. Denn unsere Leistungshalbleiter tragen wesentlich dazu bei, den Energieverbrauch zu senken und damit die Umwelt, die Ressourcen und unseren Geldbeutel zu schonen – in der Industrie genauso wie in privaten Haushalten oder im Auto.

Zu den größten Energiefressern gehören Elektromotoren, wie sie zum Beispiel in Industrieanlagen, Haushaltsgeräten, Pumpen und Ventilatoren eingesetzt werden. Motoren verbrauchen über 60 Prozent der elektrischen Energie. Mit unseren Leistungshalbleitern und Mikrocontrollern lässt sich der Stromverbrauch dieser Motoren erheblich reduzieren, und das bei gleicher Leistung. Wir haben im letzten Jahr eine neue Familie hoch integrierter, intelligenter Leistungsmodule auf den Markt gebracht, die in Gebrauchsgütern wie zum Beispiel Waschmaschinen oder Klimaanlage eingesetzt werden und dafür sorgen, dass diese Geräte deutlich weniger Energie verbrauchen. Bei einer Klimaanlage lassen sich durch die

elektronische Ansteuerung jährlich um bis zu 30 Prozent der Stromkosten gegenüber konventionellen Klimageräten einsparen.

Das Thema Energieeffizienz spielt natürlich auch beim Auto eine zentrale Rolle. Weltweit werden momentan die Ziele für den erlaubten CO₂-Ausstoß von Kraftfahrzeugen erarbeitet und festgelegt. Elektronik in Form von Leistungshalbleitern, Mikrocontrollern und Sensoren werden einen erheblichen Beitrag leisten, um diese Ziele zu erreichen. Davon werden wir als Marktführer in hohem Maße profitieren.

Während der Beitrag der Mikroelektronik zur Verbrauchssenkung und damit zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes bislang vor allem in der intelligenten Steuerung von Motor und Antriebsstrang lag, wird in Zukunft die bedarfsgerechte Regelung von Zusatzaggregaten eine immer wichtigere Rolle spielen. Mit dem Einzug von immer mehr Sicherheits- und Komfortfunktionen steigt auch die Anzahl der elektrischen Verbraucher im Auto – Klimaanlage, Sitzheizung, Scheibenheizung, elektrischer Fensterheber, Servolenkung, Bremskraftverstärker und vieles mehr. Je mehr Motor und Lichtmaschine durch diese elektrischen Verbraucher belastet werden, desto höher sind auch der Kraftstoffverbrauch und damit der CO₂-Ausstoß – es sei denn, immer wirksamere Halbleiterbauteile erhöhen die Effizienz der Systeme. Durch die elektronische Steuerung der Lenkung gegenüber unregelmäßigen Systemen lassen sich bei einer angenommenen Fahrleistung eines Autos von 150.000 Kilometern beispielsweise 885 Kilogramm CO₂ einsparen. Die bedarfsgerechte Regelung der Kompressorleistung bei Klimaanlagen führt im Vergleich zu Klimaanlagen mit herkömmlicher Technik zu Einsparungen von sage und schreibe drei Tonnen CO₂.

Damit komme ich zum Thema Kommunikation, ebenfalls ein Markt mit hohem Wachstumspotenzial. Immer mehr Menschen wollen zeit- und ortsunabhängig miteinander kommunizieren oder über breitbandige Datenverbindungen auf Informationen zugreifen. Im Markt für drahtlose Kommunikation sorgt der Handy-Boom in Schwellenländern wie Indien und China für hohe Wachstumsraten. Allein in China gibt es jeden Monat etwa 7 Millionen neue Mobilfunkkunden. In diesen

Ländern werden vor allem einfachere Geräte ohne viele Extras nachgefragt, die dafür aber preisgünstig sind. In den Industrieländern steigt die Nachfrage nach höherwertigen Mobiltelefonen, die mit ihren komplexen Multimedia-Anwendungen fast mehr einem Mini-Computer ähneln als einem Telefon. Schätzungen zufolge sollen 2010 weltweit 1,5 Milliarden Mobiltelefone verkauft werden. Auch die Bereiche Breitbandanschlüsse und Heimvernetzung bleiben auf Wachstumskurs. Immer mehr Menschen weltweit werden zu Hause einen breitbandigen Internet-Anschluss nutzen.

All diese Entwicklungen sind sehr positiv für uns, denn überall werden Halbleiterkomponenten gebraucht. Den Markt für einfache und preisgünstige Mobiltelefone bedienen wir mit unseren Ein-Chip-Lösungen, die quasi die gesamte Mobilfunkfunktionalität auf einem einzigen Chip vereinen und damit die Herstellungskosten für die Geräte massiv reduzieren. Damit werden Mobiltelefone unter anderem auch für die schnell wachsenden Märkte in Schwellenländern erschwinglich. Wir sind auf diesem Gebiet führend. Unsere ultrapreiswerten Mobiltelefon-Plattformen haben sich bis 2007 über 50 Millionen Mal verkauft und werden von weltweit wichtigen Herstellern wie zum Beispiel LG, ZTE – ZTE produziert unter anderem für Vodafone –, Sagem und Ningbo Bird eingesetzt. Auch Nokia hat sich für diese Plattform entschieden. Unser Flaggschiff für ultrapreiswerte Mobiltelefone, der X-GOLD101, wurde kürzlich sogar unter die Finalisten des Innovationspreises der deutschen Wirtschaft gewählt, der einmal im Jahr besonders innovative Produkte auszeichnet. Wir haben bei dieser Gelegenheit übrigens für unsere Innovationsleistung insgesamt den Dekadenpreis der deutschen Wirtschaft für nachhaltige Innovationsfähigkeit erhalten.

Sind gegenwärtig Ein-Chip-Lösungen den Einstiegstelefonen vorbehalten, werden sie in Zukunft in höherwertige Mobiltelefone migrieren. Der nächste Schritt ist die Integration von Funktionen wie Fotografie, Video, MP3 und mobiles Internet. Dies ist mit der neuesten Generation unserer Ein-Chip-Familie X-GOLD möglich, die wir letzte Woche angekündigt haben und die damit in den Bereich der Mittelklassetelefone, der so genannten „Feature Phones“, vordringt. Wir sind bei weitem führend in der Integration des gesamten Telefons auf einem Chip und sind

damit hervorragend positioniert, wenn diese Telefone immer größere Marktanteile erreichen werden, beginnend mit GSM-Telefonen in der Vergangenheit, EDGE heute und UMTS-Telefonen in weiterer Zukunft.

Zum Thema Sicherheit: Auch hier stehen die Zeichen weiter auf Wachstum, sei es im Markt für elektronische Identifikationssysteme, im Finanzsektor oder in der mobilen Kommunikation. Immer mehr Nationen gehen dazu über, Papiausweise durch chipbasierte Ausweisdokumente zu ersetzen. Banken tauschen Karten mit Magnetstreifen sukzessive gegen Karten mit integriertem Chip aus.

Viele von Ihnen werden bestimmt schon im Besitz eines elektronischen Reisepasses sein, der mit einem Chip ausgerüstet ist. Dieser Chip sorgt dafür, dass Ihre persönlichen Daten gegen unberechtigtes Auslesen oder Manipulation abgesichert sind. Nicht nur Deutschland setzt beim elektronischen Reisepass auf unsere Sicherheitschips. In 40 Ländern weltweit wurde der elektronische Pass bereits eingeführt. In diesem Jahr kommen weitere 15 Staaten in Osteuropa, Südamerika und Asien dazu. In 2007 kamen fast 35 Prozent aller für elektronischen Pässe gelieferten Chips weltweit von Infineon. Infineon hat in 2007 rund 70 Millionen Chips für nationale Ausweisdokumente wie Pässe, Gesundheitskarten oder Personalausweise geliefert und hält damit in diesem Segment, ohne China, einen Marktanteil von etwa 50 Prozent.

Voraussichtlich ab der zweiten Hälfte dieses Jahres werden Sie auch einen neuen Chip von Infineon dabei haben, wenn Sie zum Arzt gehen. Denn die elektronische Gesundheitskarte, die in Deutschland nach aktuellem Stand im zweiten Quartal 2008 eingeführt werden soll, basiert auf einem Sicherheitschip, der die Patientendaten schützt. Infineon hat als langjähriger Zulieferer der deutschen Gesundheitskarte bereits 2007 mit Chiplieferungen für Pilotprojekte der neuen Generation der elektronischen Gesundheitskarte in Deutschland begonnen. Daneben haben wir im letzten Jahr den Zuschlag für das größte Patientenkartens-Projekt in den USA erhalten.

Ein weiteres Wachstumsfeld, in dem Infineon als Zulieferer stark ist, sind SIM-Karten, die früher lediglich der Identifizierung des Nutzers im Netz und der Speicherung von Nutzerdaten wie zum Beispiel von Telefonnummern dienten, in Zukunft aber beispielsweise für mobiles Fernsehen oder Bezahlen per Handy erforderlich sind. Schätzungen zufolge sollen 2020 weltweit über 6,5 Milliarden Chipkartencontroller für Zahlungssysteme, Identifikation und mobile Kommunikation ausgegeben werden.

Zweitens: Der zweite Schwerpunkt für profitables Wachstum sind selektive Akquisitionen. Wir werden auch in Zukunft weitere Zukäufe in Betracht ziehen, um damit über unser organisches Wachstum hinaus weitere Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen. Akquisitionen wie die Übernahme der Mobilfunkaktivitäten von LSI oder des DSL-CPE-Geschäftes von Texas Instruments versetzen uns nicht nur in die Lage, unsere ohnehin schon starke Position in unseren Zielmärkten zu stärken. Gleichzeitig haben wir unseren Zugang zu wesentlichen Kunden, wie beispielsweise Samsung, deutlich verbessert. Wir werden auf diese Weise auch eine aktive Rolle bei der Konsolidierung der Halbleiterindustrie spielen. Diese Konsolidierung wird nicht zu wenigen großen Unternehmen führen, wie häufig behauptet wird. Aber sie wird zu weniger Anbietern pro Marktsegment führen. Die beiden Akquisitionen sind beispielhaft für unsere Akquisitionsstrategie: Wir wollen selektiv einzelne Geschäftsfelder stärken, und nicht insgesamt an Größe gewinnen, wie es beispielsweise bei einer Zusammenführung mit einem anderen diversifizierten Halbleiterhersteller der Fall wäre.

Drittens: Um dauerhaft stabile Renditen erwirtschaften zu können, müssen wir unsere Kapitalintensität weiter verringern. Unsere neue Fertigungsstrategie, die ich Ihnen im letzten Jahr vorgestellt hatte, wird hierzu einen wesentlichen Beitrag leisten. Im Rahmen dieses Modells, das wir auf neudeutsch „Fab-light“ nennen, investieren wir nur noch in Fertigungstechnologien, mit denen wir uns von unserem Wettbewerb unterscheiden können. Bei Standardtechnologien werden wir verstärkt auf Auftragsfertiger zurückgreifen. Aktuell belaufen sich unsere Anlageinvestitionen auf 11 bis 12 Prozent des Umsatzes. Wir gehen davon aus, dass wir die Anlageintensität

mit der konsequenten Umsetzung des Fab-light-Modells um mindestens 1 bis 2 Prozent senken werden. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir die Investitionen auf 400 bis 500 Millionen senken, wobei wir uns voraussichtlich am unteren Ende dieser Bandbreite bewegen werden.

Fazit

Meine Damen und Herren, wir haben in den letzten drei Jahren einiges auf den Weg gebracht. Wir haben zentrale Weichenstellungen vorgenommen. Aber wir sind leider noch nicht am Ende unserer Kärnerarbeit. Wir müssen konzedieren, dass wir mit Qimonda und der nachhaltigen Ergebnissicherung von COM noch zwei Problemfelder an Bord haben, deren endgültige Trennung beziehungsweise Ergebnissicherung mehr Zeit in Anspruch nehmen als ursprünglich geplant. Beide Felder werden wir im laufenden Jahr mit höchster Priorität angehen.

Trotzdem: Wir haben im zurückliegenden Geschäftsjahr wichtige Zwischenziele erreicht:

- Wir sind im Kerngeschäft von Infineon – also bei AIM und COM – trotz schwieriger Marktbedingungen gut vorangekommen und konnten hier ein positives operatives Ergebnis erzielen.
- Fast alle unsere wesentlichen Geschäfte weisen heute mindestens ein ausgeglichenes Ergebnis vor Zinsen und Steuern aus.
- Wir haben unsere Marktposition in wichtigen Segmenten weiter ausgebaut – durch organisches Wachstum und durch selektive Akquisitionen.
- Wir haben quer durch unsere Segmente viele wichtige neue Kunden gewonnen.
- Wir haben unseren Anteil an Qimonda weiter reduziert.

Was die weitere Entwicklung anbelangt, so hatten wir uns im letzten Jahr als Ziel gesetzt, in 2009 eine Ebit-Marge von 10 Prozent zu erreichen. Dieses Ziel verfolgen wir weiterhin. Auch wenn wir natürlich erkennen müssen, dass sich seither fast alle Einflussfaktoren wie Markt oder Währung in eine ungünstige Richtung entwickelt haben. Und auch die reduzierten Erwartungen für COM machen die Zielerreichung nicht einfacher.

Meine Damen und Herren, ich bin sicher, wir sind auf dem richtigen Weg, aber der Weg ist weiter als wir dachten. Ich möchte mich an dieser Stelle für Ihr Vertrauen bedanken und Ihnen versichern: Wir werden den eingeschlagenen Kurs konsequent fortsetzen und alles daran setzen, unsere Ziele zu erreichen. Bitte begleiten Sie unseren Weg auch weiterhin.

#