

Peter Bauer
Sprecher des Vorstands
Infineon Technologies AG

Hauptversammlung

am 12. Februar 2009,
in München

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionäre,
meine Damen und Herren,

heute hier vor Ihnen zu stehen, ist für mich nicht einfach.

Nicht nur, weil ich das erste Mal in meiner neuen Aufgabe als Vorstandssprecher hier stehe. Ich spreche für ein Unternehmen, das vor allem durch seine Negativschlagzeilen von sich reden macht. Milliardenabschreibungen von Qimonda, unsere Aktie unter einem Euro, dazu ein trüber Ausblick. Und das alles überschattet durch das Insolvenzverfahren von Qimonda.

Das sind keine Nachrichten, mit denen man punkten kann. Schon gar nicht bei einem kritischen Publikum. Ich verstehe, dass Sie kritisch sind und – mehr noch – verärgert. Und dass manche von Ihnen sogar mit Wut im Bauch hierhergekommen sind, weil Sie Geld verloren haben. Wir hatten Ihnen in der Vergangenheit immer wieder Besserung in Aussicht gestellt. Und die ist in Summe nicht so eingetreten, wie wir es uns vorgenommen hatten.

Verehrte Damen und Herren Aktionäre, ich möchte Sie dennoch herzlich begrüßen zur Hauptversammlung von Infineon Technologies.

Auch wenn meine Aufgabe eine sehr schwierige ist und ich vermutlich manchen von Ihnen dafür nicht gewinnen kann: Ich möchte heute bei Ihnen, den Anteilseignern, um Vertrauen werben. Um Vertrauen in meine Arbeit und die meiner Vorstandskollegen. Um Vertrauen in unsere Führungsmannschaft und unsere

Mitarbeiter, die mit großem Engagement das Unternehmen voranbringen. Vor allem aber um Vertrauen in die Zukunft und Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Denn trotz der schlechten Nachrichten aus Neubiberg gibt es genug gute Gründe, weiter an Infineon zu glauben. Wir haben wirklich hervorragende Produkte und eine hochmotivierte und hochqualifizierte Mannschaft. Und wir haben uns in den wichtigsten Zukunftsmärkten – Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit – an der Spitze positioniert.

Und wir können kämpfen. Als wir vor zweieinhalb Jahren unseren größten Mobilfunkkunden Siemens/BenQ verloren haben und damit fast unser gesamtes Geschäft in diesem Bereich, haben wir den Bereich nicht zugemacht. Wir haben es geschafft, eine neue Kundenbasis aufzubauen und das Geschäft wieder auf solide Beine zu stellen. Auch wenn der Turnaround gerade von der aktuellen Wirtschaftskrise überlagert wird.

Wir sind mit unseren Chips so stark in Ihrem täglichen Leben verankert, dass wir zwangsläufig gebraucht werden. Mit der zunehmenden Durchdringung von Halbleiterprodukten in immer mehr Lebensbereiche wird sich das in Zukunft noch verstärken. Wir machen kein Geschäft nur für ferne Märkte oder Anwendungen, auf die man am Ende doch verzichten kann. Wir entwickeln unsere Produkte und steuern unser Geschäft hier im Herzen Europas, damit unsere täglichen Gebrauchsgegenstände besser werden.

Meine Damen und Herren, ich möchte in der nächsten halben Stunde unser Unternehmen nicht schönreden, aber dennoch durch den Dunst der schlechten Nachrichten hindurchblicken auf die Leistungsfähigkeit von Infineon. Ich will offen und ehrlich zu Ihnen auch über die unangenehmen Themen sprechen. Also über das Insolvenzverfahren von Qimonda, warum unser Aktienkurs so abgestürzt ist, über die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise und die anstehende Refinanzierung. Ich will Ihnen aber auch zeigen, was wir im letzten Jahr alles geleistet haben und warum wir uns gut gerüstet fühlen, um nach der Krise in eine gute Zukunft zu blicken.

Qimonda

Zunächst zu Qimonda. Die intensiven Anstrengungen von Infineon, dem Freistaat Sachsen und dem Land Portugal, ein tragfähiges Rettungspaket zu schnüren, sind gescheitert. Das bedauern wir zutiefst. Die ungewisse Zukunft für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Qimonda belastet mich wie auch meine Kollegen. Der entstandene Wertverlust ist enorm.

Alle beteiligten Parteien hatten sich bis zum Schluss dafür eingesetzt, eine gemeinsame Lösung zu finden. Ich möchte mich an dieser Stelle auch für den enormen Einsatz der beteiligten Regierungen in Deutschland und Portugal bedanken. Letztlich waren die Positionen jedoch aufgrund der bekannten desaströsen Situation im Speichermarkt, des zuletzt entstandenen erneuten Kapitalbedarfs von Qimonda und der derzeit beschränkten Finanzierungsmöglichkeiten nicht miteinander vereinbar.

Im Hinblick auf unsere eigene wirtschaftliche Situation sind wir mit den zugesicherten 75 Millionen Euro bis an die Grenze des für uns Möglichen gegangen. Die Festlegung dieser Zahl war das Ergebnis einer schwierigen und wohlüberlegten Abwägung. Eine Erhöhung wäre nicht vertretbar gewesen. Auch mit Blick auf Ihr Interesse, auf das Interesse unserer Aktionäre.

Ja, eine finale Insolvenz von Qimonda birgt – wie Ihnen aus unseren Veröffentlichungen bereits bekannt ist – Risiken für Infineon. Sollte Qimonda den Betrieb einstellen, müssen wir kurzfristig mit gewissen Zahlungsausfällen rechnen. Mittel- und langfristig können durchaus erhebliche Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Qimonda-Geschäft auf uns zukommen – aus laufenden kartell- und wertpapierrechtlichen Verfahren, der eventuellen Rückzahlung öffentlicher Fördermittel sowie unter Umständen aus mitarbeiterbezogenen Verbindlichkeiten. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich der größte Teil dieser eventuellen Verbindlichkeiten nicht in diesem Geschäftsjahr realisiert, sondern, wenn überhaupt, frühestens im nächsten Geschäftsjahr fällig wird. Wir haben, wie angekündigt, gemäß geltender Rechnungslegungsvorschriften Rückstellungen in Höhe von knapp 200 Millionen Euro gebildet.

Aktienkurs belastet vor allem von Finanz- und Wirtschaftskrise

Meine Damen und Herren, damit komme ich zu einem weiteren unerfreulichen Thema: der dramatischen Abwärtsbewegung des Aktienkurses.

Dass die Aktie Anfang Dezember unter die magische Grenze von einem Euro fiel und nun als erster DAX-Wert unter der wenig rühmlichen Bezeichnung „Penny Stock“ rangiert, schmerzt Sie und auch mich persönlich. In erster Linie aufgrund meiner Verantwortung für dieses Unternehmen, aber auch wie Sie, als Aktionär. Durch den niedrigen Kurs dürften auch unsere Tage im DAX gezählt sein. Sicher ein Imageverlust, auch wenn sich dies aufgrund unserer Aktionärsstruktur nicht so negativ auswirken dürfte.

Die Fortschritte, die wir auch im letzten Geschäftsjahr in unserem Kerngeschäft gemacht haben, konnten den Kurs angesichts der sehr schlechten Zahlen Qimondas und der beginnenden Wirtschaftskrise nicht drehen. Immerhin haben wir gegenüber dem Vorjahr im Kerngeschäft ein Umsatzplus von sechs Prozent erzielt und uns auch beim operativen Ergebnis weiter verbessert. Belastet wurde die Kursentwicklung während des vergangenen Geschäftsjahres zunächst durch die dramatische Entwicklung bei Qimonda. Nach unserem schwachen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr haben dann die skeptischen Erwartungen des Kapitalmarktes aufgrund eines ausgedehnten Betrachtungszeitraums bis weit in das Jahr 2010 hinein entscheidenden weiteren Druck auf unsere Aktie ausgeübt.

Das hängt offenbar vorrangig mit unserer längerfristigen Finanzierung zusammen, insbesondere mit unserer Umtauschanleihe und Wandelanleihe. Obwohl wir über einen relativ großen Bestand an Barmitteln von über 700 Millionen Euro verfügen, sind offenbar viele Kapitalmarktteilnehmer aufgrund pessimistischer Einschätzungen der weiteren Marktentwicklung zunehmend besorgt im Hinblick auf unsere finanzielle Ausstattung und die schwierigen Rahmenbedingungen der Finanzmärkte. Ich komme hierauf später nochmal zurück.

Zunächst aber zum Ausblick für das laufende Jahr: Die Prognosen für den Halbleitermarkt sehen angesichts der allgemeinen Wirtschaftslage nach wie vor nicht sehr vielversprechend aus.

Seit Herbst hat die Wirtschafts- und Finanzkrise die Halbleiterindustrie in einem Tempo und Ausmaß erfasst, mit dem wohl so niemand gerechnet hat. Was als Finanzkrise begann, entpuppt sich nun als massiver Markteinbruch, wie wir ihn selbst 2001 nicht hatten.

Statt neue Produkte zu ordern, reduzieren unsere Kunden zunächst ihre Lager und passen parallel ihre Fertigungskapazitäten an. Als erstes Glied in der Wertschöpfungskette bekommen die Halbleiterhersteller dies besonders hart und sehr früh zu spüren. Leidtragende sind alle Halbleiterfirmen in der ganzen Welt.

Unsere letzte Woche veröffentlichten Ergebnisse für das erste Quartal illustrieren die Geschwindigkeit und die Intensität des Abschwungs deutlich. Wir haben zwar besser abgeschnitten als erwartet. Dennoch mussten wir beim Umsatz gegenüber dem Vorquartal einen Rückgang von 28 Prozent verbuchen. Das spiegelt sich auch im Segmentergebnis wider: minus 102 Millionen Euro gegenüber positiven 59 Millionen Euro noch im Septemberquartal.

Ich will ganz offen sein: Die Lage wird sich im laufenden Jahr nicht wesentlich entspannen. Auch wenn es derzeit niemand genau weiß, erwarten die meisten Marktforscher frühestens 2010 Besserung. Der Kapitalmarkt scheint sogar teilweise davon auszugehen, dass sich auch im nächsten Jahr keine wesentliche Besserung einstellt. Wir rechnen in jedem Fall für dieses Jahr mit massiven Umsatzeinbußen gegenüber dem letzten Geschäftsjahr, obwohl wir hoffen, dass das laufende Quartal den Tiefpunkt markiert. Für das laufende Quartal erwarten wir einen Umsatzrückgang in der Größenordnung von etwa 10 Prozent gegenüber dem Vorquartal.

Angesichts des unberechenbaren Marktumfeldes ist es derzeit fast unmöglich, eine exakte Prognose für das ganze Jahr abzugeben. Wir gehen in jedem Fall von einer Umsatzeinbuße von mindestens 15 Prozent aus. Die aktuelle Analystenmeinung sieht einen Rückgang von etwas mehr als 20 Prozent, was unserer Einschätzung nach nicht auszuschließen ist. Dies wird sich entsprechend im Ergebnis niederschlagen.

Es tröstet zwar weder Sie noch mich und ändert auch nicht wirklich etwas an unserem Handeln: Dennoch möchte ich anmerken, dass unsere Wettbewerber –

auch die sehr guten – zum Teil sogar stärkere Umsatzrückgänge berichten. Das heißt, dass wir uns im Markt und bei unseren Kunden gut schlagen.

Auch die geringe Veränderung unserer Nettoschulden im letzten Quartal zeigt, dass wir konsequent handeln.

Der Krise entgegenwirken – IFX 10+

Meine Damen und Herren, was gedenken wir zu tun und was haben wir bereits getan, um uns zu wappnen gegen die anstehenden Herausforderungen?

Wir arbeiten mit Hochdruck daran, den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise gegenzusteuern.

Mit IFX 10+ haben wir im Sommer 2008 – also bereits vor dem Abschwung – ein umfassendes Kostenprogramm gestartet. IFX 10+ baut auf einem Vier-Punkte-Plan auf: Portfoliomanagement, Senkung der Herstellkosten, Senkung der Funktions- und Betriebskosten, bessere Ausrichtung der Organisation an unseren Kundensegmenten.

In allen Maßnahmenpaketen haben wir Beachtliches erreicht.

Im Rahmen des Portfoliomanagements haben wir unter anderem das Geschäft mit sogenannten Bulk Acoustic Wave-Filtern verkauft. Außerdem haben wir eine größere Anzahl an Entwicklungsprojekten eingestellt, die der Profitabilitätsprüfung nicht mehr standgehalten haben.

Bei den Herstellkosten ist es gelungen, die Materialkosten maßgeblich zu senken und die Produktivität in der Fertigung weiter zu verbessern. Leider wird das bisher identifizierte Einsparpotenzial durch Leerstandskosten, die durch die erheblich geringere Fertigungsauslastung entstehen, aufgehoben. Wir haben bei den Herstellkosten daher nochmal nachgelegt und die ursprünglich geplanten Einsparungen von 150 Millionen Euro auf 400 Millionen Euro erhöht. Von diesen 400 Millionen wirken 300 Millionen Euro als größtenteils temporäre Maßnahmen den Leerkosten entgegen.

Auch bei den Betriebskosten – das betrifft die Bereiche Vertrieb, Marketing und Verwaltung sowie Forschung und Entwicklung – haben wir unsere Kostenbasis

deutlich nach unten gebracht. Mit den seit Juli implementierten Maßnahmen haben wir bereits im ersten Quartal des laufenden Jahres rund 45 Millionen Euro gegenüber dem Vorquartal eingespart – einiges mehr, als wir uns noch im Juli für das vierte Geschäftsjahresquartal dieses Jahres vorgenommen hatten.

Angesichts des massiven Nachfragerückgangs haben wir im Dezemberquartal und im Januar Tempo und Umfang unseres Sparkurses insgesamt nochmals deutlich erhöht. Wir hatten unser ursprüngliches Einsparziel von insgesamt 200 Millionen Euro jährlich schon im Dezember auf 250 Millionen Euro angehoben. Wir haben die Messlatte jetzt noch einmal deutlich nach oben gelegt auf 600 Millionen Euro jährlich. Davon entfallen 200 Millionen Euro auf die Betriebskosten und 400 Millionen Euro auf die Herstellkosten, die ich gerade erwähnt habe.

Wir haben dazu zusätzliche Maßnahmen definiert, die zum Teil bereits realisiert wurden oder in Kürze umgesetzt oder verschärft werden. Dazu gehören unter anderem Kurzarbeit an unseren Fertigungsstandorten in Regensburg und Dresden, restriktivere Reiserichtlinien und schmerzliche Einbußen in unserem Bonussystem. Im Zuge unseres Austritts aus dem Arbeitgeberverband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie entfallen im laufenden Jahr Gehaltserhöhungen im Tarifbereich – wie im Übrigen auch auf allen außertariflichen Ebenen. Des Weiteren haben wir für alle Hierarchieebenen, die nicht von Kurzarbeit betroffen sind, im Rahmen der arbeitsrechtlichen Möglichkeiten zeitlich befristete Kürzungen bei der Arbeitszeit und damit auch beim Gehalt vorgesehen. Das gilt weltweit.

Der Vorstand leistet hierzu ebenfalls seinen Beitrag und verzichtet für das laufende Geschäftsjahr auf einen Teil seines Fixgehalts. Meine Kollegen auf 10 Prozent und ich selbst auf 20 Prozent. Der variable Anteil liegt ohnehin bei Null.

Des Weiteren haben wir im Sommer eine Entscheidung treffen müssen, die uns und auch mir ganz persönlich nicht leichtgefallen ist. Wir müssen uns von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern trennen. Wir hatten ja bereits im Juli angekündigt, etwa 3.000 der ursprünglich 30.000 Stellen weltweit abbauen zu wollen. Sie können mir glauben – ich bin niemand, der gerne Mitarbeiter entlässt. Zumal ich durch meine langen Jahre bei Infineon viele der Kollegen über alle Ebenen auch persönlich kenne. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lassen uns hier jedoch keine andere Wahl. Wir versuchen, den Stellenabbau so fair, transparent und sozialverträglich wie

möglich zu gestalten und haben vor allem auf freiwillige Lösungen gesetzt. Mit einem Großteil – genauer gesagt 85 Prozent – der betroffenen Mitarbeiter wurden schon entsprechende Vereinbarungen getroffen.

Ich bin sehr froh, dass wir die Neuorganisation noch vor der Krise umgesetzt haben – die neue Organisation ist seit 1. Oktober in Kraft. Wir arbeiten seitdem in fünf Einheiten, die genau auf unsere Zielmärkte zugeschnitten sind: Erstens Automobilelektronik, zweitens Industrieelektronik und Multimarketprodukte, drittens Chipkarten und Sicherheitslösungen, viertens Mobilfunk und fünftens Breitbandzugang. Im Sinne der Effizienzsteigerung haben wir die Neuorganisation auch dazu genutzt, Überschneidungen zwischen den Geschäftsbereichen und der Zentrale aufzulösen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen: IFX 10+ war der richtige Schritt zur richtigen Zeit – dies der Kritik zum Trotz, dass mir außer Sparen nichts einfiel. Ohne die schnelle Umsetzung hätte uns die schwache Marktentwicklung noch härter getroffen. Natürlich kann man eine Krisensituation nicht nur mit Sparen bewältigen – das ist klar. Und wir wollen Infineon auch nicht kaputtsparen.

Wir haben unsere Innovationskraft in unseren Kerngeschäften nach wie vor erhalten. Ich bin zu lange in diesem Halbleitergeschäft, um nicht zu wissen, dass man auch später im Aufschwung sterben kann, wenn man zuviel Kraft und Schwung verloren hat.

Die Abwägung also, wann der richtige Zeitpunkt zu noch radikalerem Handeln gekommen ist, ist eine meiner, unserer Herausforderungen. Ich kann Ihnen versichern: Für den Fall einer weiteren Verschärfung der Krise – sei es durch weiteren Nachfragerückgang oder durch mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten – werden wir ein Alternativkonzept umsetzen.

Sie können auch sicher sein, dass ich die Krise nutze, um strategische Optionen auszuloten. Ich bitte um Verständnis dafür, dass ich hier nicht konkreter werden kann. Die Erfahrung zeigt, dass man das Kind nicht mit dem Bade ausschütten soll und vor allem nicht zu früh über so sensible Konzepte redet. Wir sind ja ein beliebter Gegenstand öffentlicher Spekulation, was uns in der Vergangenheit nicht gerade gut bekommen ist und unsere Partner, Kunden und Investoren stört. Seien Sie aber

versichert: Wir werden das Nötige tun und werden aktiv am Wandel unserer Industrie teilnehmen.

Finanzsituation

Meine Damen und Herren, Herr Dr. Schröter wird gleich auf die Finanzkennzahlen im Detail eingehen – ich möchte hier kurz ein paar Worte zum Thema Liquidität sagen.

Ich habe im Quartalsgespräch mit der Presse letzte Woche der Unterstellung klar widersprochen, unser Geschäft sei ein „Drahtseilakt“. Wir erkennen die Risiken an, haben jedoch ausreichend finanzielle Mittel, um das operative Geschäft auch durch die Krise hinweg zu finanzieren. Dazu trägt unser strikter Sparkurs bei.

Die Ablöse unserer langfristigen Verbindlichkeiten wäre in normalen Zeiten völlig unkritisch. Wir würden über den Bankenmarkt neue Kredite beschaffen oder über den Kapitalmarkt neue Anleihen begeben.

Im Zuge der Finanzkrise und durch unseren niedrigen Aktienkurs wird dies um einiges schwieriger – ist unserer Einschätzung nach aber machbar.

Angesichts des Druckes auf unserer Aktie und des unsicheren Ausblickes wollen wir jedoch natürlich angesichts der aktuellen Engpässe im Finanzmarkt so schnell wie möglich Sicherheit bekommen.

Wie angekündigt, sind wir rechtzeitig aktiv geworden. Die Umorganisation, die Senkung unserer Kostenbasis und die Maßnahmen zum Cash-Flow-Management im Rahmen von IFX 10+ stellen eine solide Basis dar. Wir konzentrieren uns nun mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln auf die Refinanzierung und Kapitalbeschaffung. Dazu zielen wir auf einen Mix aus unterschiedlichsten Finanzierungsinstrumenten. Einen Teil unserer noch ausstehenden Anleihen haben wir zu sehr günstigen Konditionen vorzeitig zurückgekauft. Wir stehen außerdem in einem offenen und konstruktiven Dialog mit den Banken. Da die Verhandlungen noch laufen, kann ich mich heute nicht umfassender dazu äußern.

Ausrichtung auf drei zentrale gesellschaftliche Herausforderungen – Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit

Meine Damen und Herren, damit komme ich zu meinem letzten Punkt: Wie wollen wir, jenseits der Finanzierungsthematik, langfristig die Zukunft von Infineon sichern?

Auch wenn schwierige Zeiten neue Denkwege und mitunter neue Strategien erforderlich machen: Wir sind der Ansicht, unsere Markt- und Produktstrategie ist nicht nur gültig, sondern trifft gerade angesichts der aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen genau ins Ziel. Mit den Kernkompetenzen bei Hochfrequenzelektronik, unserer Fähigkeit zur Systemintegration, unserer Führungsrolle bei analogen beziehungsweise analog-digitalen Schaltkreisen sowie unseren Leistungshalbleitern haben wir in der Vergangenheit sehr erfolgreich die Wachstumspotenziale adressiert, die sich uns in den Feldern Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit bieten. Das werden wir auch in Zukunft tun.

An unseren Halbleitern kommt auch in der Krise niemand vorbei. Selbst wenn derzeit weniger Autos vom Band laufen – in den Autos, die produziert werden, wird zukünftig definitiv mehr Elektronik gebraucht. Beispielsweise, um den Treibstoffverbrauch und den Ausstoß von klimaschädlichem CO₂ zu senken oder die Sicherheit von Kleinwagen zu erhöhen. Da wir in diesem Geschäft Marktführer sind, wird man insbesondere unsere Produkte nachfragen. Es gibt keine bekannte Automarke, die nicht zu unseren Kunden zählt.

Die begrenzte Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen, der wachsende Energiebedarf und die stetig steigenden Energiekosten werden auch in Zukunft dazu führen, dass Menschen und Unternehmen nach Möglichkeiten suchen, Energie effizienter zu nutzen. Ob in der Energieerzeugung, in der Energieübertragung oder im Energieverbrauch. Und überall werden Chips benötigt. Damit die Netzteile von Notebooks oder Handys leistungsfähiger werden. Damit die Stromrechnungen von Internetfirmen wie Google oder eBay, die riesige Serverfarmen betreiben, keine astronomischen Dimensionen annehmen. Oder damit in Solaranlagen so viel Sonnenenergie wie möglich als Strom in das Netz eingespeist werden kann. Unsere Kunden sind so bekannte Unternehmen wie Siemens, Emerson, ABB, Delta, SMA und unzählige Mittelständler im Bereich Maschinen- und Anlagenbau.

Wir tragen diesen Trends vor allem mit den Lösungen aus unserem Geschäftsbereich Industrieelektronik Rechnung.

Die gleiche Entwicklung sehen wir beim Thema Kommunikation, das wir mit unseren Geschäftsbereichen für den Mobilfunk und das Breitbandfestnetz adressieren.

Immer mehr Menschen wollen auch künftig von jedem Punkt der Welt miteinander kommunizieren oder auf das Internet zugreifen. Mit Geräten, die Computer und Mobiltelefon zugleich sind. Mit schnellen Übertragungsraten, egal ob unterwegs mit dem Handy oder zu Hause über die DSL-Leitung. Zukünftig wollen auch Sie Ihr individuelles Fernsehen über Ihren Telefonanschluss nach Hause holen. Möglich wird all dies erst durch Halbleiter. Auf dem IT-Gipfel unserer Bundeskanzlerin Ende November wurde der Ausbau der Breitbandinfrastruktur in Deutschland als strategisches Ziel deklariert. Dafür werden bei der Telekom unsere Halbleiter eingesetzt. In Ländern wie Indien oder China verlangen die Menschen nach besonders preiswerten Mobiltelefonen. Hier kommt unsere Ein-Chip-Lösung zum Einsatz, für die wir übrigens vor einigen Wochen mit dem Innovationspreis der deutschen Wirtschaft ausgezeichnet wurden. Unsere Chips finden Sie in Telefonen von Nokia, Samsung, LG, chinesischen Marken wie Huawei und ZTE bis hin zu bereits zum Kult gewordenen Smart Phones aus Amerika.

Im harten Wettbewerb dieser Märkte haben wir uns inzwischen sehr stark fokussiert. Das heißt wir bedienen nur Anwendungen, deren Zukunft wir ähnlich gut verstehen wie es unsere Kunden tun, und in denen wir einen nachhaltigen Innovationsvorsprung haben.

Zum Thema Sicherheit: Die zunehmende Vernetzung unserer Welt erfordert Lösungen, die den überall steigenden Sicherheitsanforderungen Rechnung tragen. Sei es beim Datenschutz, beim Bezahlen mit Karte oder bei Grenzkontrollen, um nur einige Beispiele zu nennen. Mit unseren technologisch führenden Produkten aus dem Geschäftsfeld Chipkarten und Sicherheitslösungen werden wir auch künftig der Schrittmacher für sichere Anwendungen sein.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen. Dank unserer hohen technologischen Kompetenz und unserer innovativen Produkte zählen wir in unseren Zielmärkten seit Jahren zu den Top-Adressen. Trotz Wirtschaftskrise sind wir daher zuversichtlich: An unseren Produkten kommt man auch in Zukunft nicht vorbei.

Schlussbemerkungen

Damit komme ich zum Ende meiner Ausführungen.

Ja, das Gelände ist steil und schwierig. Ich will dieses Bild nicht allzu oft bemühen – es ist jedoch so, dass ich schweres Gelände mittlerweile gewohnt bin. Mir ist also sehr klar: 2009 ist und bleibt ein hartes Jahr mit großen Herausforderungen.

Sie sehen mich hier absolut nicht entspannt – allerdings angesichts dessen, was wir bis jetzt geleistet haben, selbstbewusst und kämpferisch. Wir haben frühzeitig gute Voraussetzungen geschaffen, nach dem Abschwung profitabel zu arbeiten.

Wir haben das Unternehmen in Rekordzeit umorganisiert, die Kostenbasis nach unten gebracht und Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität ergriffen. Wir widmen uns jetzt mit erster Priorität dem Thema Refinanzierung.

Sie kennen vielleicht das Sprichwort „Revenue is vanity, profit is sanity, but cash is king“. Zu deutsch: Es geht darum, genug Geld in der Kasse zu haben. Unser Handeln in 2009 wird stark von diesem Leitsatz geprägt sein.

Trotz aller Sparanstrengungen werden wir uns weiter darauf konzentrieren, unseren Wettbewerbsvorteil, den wir durch unser erstklassiges Produkt- und Kundenportfolio haben, zu erhalten und auszubauen. Denn Halbleiter werden, unabhängig von der aktuellen Nachfrageschwäche, auch in Zukunft DER Innovationstreiber sein. Das gilt vor allem für unsere Themen Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit. Hier gehören wir zu den Marktführern. Und hier werden wir auch im Abschwung alle Möglichkeiten ausschöpfen, zusätzliches Geschäft zu generieren.

Ich möchte an dieser Stelle meinen Kollegen im Vorstand für die gute Zusammenarbeit und unserem Aufsichtsrat für seine Unterstützung und sein Vertrauen in turbulenten Zeiten danken. Meine Damen und Herren, ich kann Ihnen versprechen, dass wir – der Infineon-Vorstand – alles dafür tun werden, Ihr Unternehmen erfolgreich aus dieser Krise zu führen. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, bei denen ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bedanken möchte. Ich weiß, manche von Ihnen denken jetzt, „das sagen die immer am Ende“. Für mich ist das jedoch keine Floskel. Wir haben unserer Belegschaft in den letzten Monaten eine Menge abverlangt. Ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um mich zu bedanken

– für die tollen Leistungen, die außerordentliche Einsatzbereitschaft auch in dieser nicht einfachen Phase und nicht zuletzt für die große Loyalität gegenüber Infineon. Sie, unsere Aktionäre, bitte ich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, um Ihr Vertrauen und dass Sie sich trotz Ärger und mancher Enttäuschung als Investoren verstehen, die Krisen mit durchstehen.

Ich bitte nun Herrn Dr. Schröter um seine Ausführungen zu den Finanzen und zu den Tagesordnungspunkten der heutigen Hauptversammlung.

#