

# Brief an die Aktionäre

Neubiberg, im November 2017



*Sehr geehrte Aktionäre  
und Geschäftspartner,  
liebe Mitarbeiter von Infineon,*

das Geschäftsjahr 2017 war ein ereignisreiches für Infineon: Wir sind schneller gewachsen als erwartet, haben das zu Beginn des Geschäftsjahres angehobene Profitabilitätsziel von 17 Prozent Segmentergebnis-Marge früher als erwartet erreicht und die Auswirkungen der nicht zustande gekommenen Akquisition von Wolfspeed weitgehend kompensiert. Das Geschäftsjahr 2017 war nicht nur ein ereignisreiches Jahr, sondern auch ein erfolgreiches. Ihr Unternehmen hat sich in dieser Zeit sehr gut weiterentwickelt. Der Umsatz stieg auf €7.063 Millionen, das Segmentergebnis verbesserte sich bei einer Marge von 17,1 Prozent auf €1.208 Millionen. Die im März nach oben korrigierte Prognose haben wir damit voll erfüllt. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich auf 70 Cent. Das soll auch unseren Anteilseignern zugutekommen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 22. Februar 2018 eine Dividende von 25 Cent je Aktie vorschlagen.

**Dr. Reinhard Ploss**  
Vorsitzender des Vorstands

Mit einer so starken Wachstumsdynamik war zu Beginn des Geschäftsjahres nicht unbedingt zu rechnen. Im November 2016 hatten wir deshalb zunächst ein Umsatzwachstum von 6 Prozent und eine Segmentergebnis-Marge von 16 Prozent in Aussicht gestellt. Allerdings verzeichneten wir im Frühjahr insbesondere bei Halbleitern für Automobile, Industrie und Stromversorgungen eine überraschend starke Nachfrage, die auch in der Folgezeit auf hohem Niveau blieb. In diesem freundlichen Umfeld konnten wir nicht nur Umsatz und Ergebnis steigern, sondern auch große Fortschritte bei zwei strategischen Projekten erzielen. Erstens: Mit unserer auf Wachstum ausgelegten Fertigungsstrategie waren wir in der Lage, den stark steigenden Bedarf bei Leistungshalbleitern zu erfüllen. Eine besondere Rolle spielt hier die 300-Millimeter-Dünnyafer-Fertigung in Dresden (Deutschland). Bis zum Ende des Kalenderjahres 2017 werden wir bis zu 30 Prozent der verfügbaren Reinraumfläche mit Anlagen ausstatten. Dann erwarten wir, dass der Produktivitätsvorteil zu greifen beginnt und die Kosten pro Chip der 300-Millimeter-Fertigung unter das Niveau unserer 200-Millimeter-Fertigungen fallen werden. Von den geringeren Investitionen je produzierten Chip profitieren wir schon heute. Mehr zu diesem Thema lesen Sie im Kapitel „Operations“. Zweitens: Siliziumkarbid – als Basistechnologie für Leistungstransistoren mit überlegenen Eigenschaften – hat endgültig den Durchbruch geschafft. Im Geschäftsjahr 2017 haben wir erstmals Umsatz mit unserem Siliziumkarbid-MOSFET erzielt. Unter anderem haben wir Aufträge führender Hersteller von Fotovoltaik-Wechselrichtern erhalten. Details hierzu finden Sie im Kapitel „Industrial Power Control“.

 Siehe S. 56 f.

 Siehe S. 42

Vor einem Jahr habe ich an dieser Stelle für die geplante Akquisition von Wolfspeed geworben. Wie Sie heute wissen, ist es anders gekommen: Die für Investitionen aus dem Ausland zuständige US-Behörde CFIUS (Committee on Foreign Investment in the United States) hat der Transaktion nicht zugestimmt. Selbstverständlich haben wir uns einen anderen Ausgang gewünscht. Hauptziel der Akquisition war es, auf Basis der herausragenden Kompetenz von Wolfspeed bei der Galliumnitrid-auf-Siliziumkarbid (GaN-auf-SiC)-Technologie mittelfristig die Führung im Weltmarkt für Leistungsverstärker in Basisstationen zu übernehmen. Aber auch bei siliziumkarbidbasierten Leistungshalbleitern hätte uns Wolfspeed geholfen, die Markteinführung zu beschleunigen. Allerdings haben wir nicht auf den Abschluss der Akquisition gewartet, sondern unsere eigene SiC-Trench-MOSFET-Technologie zügig weiterentwickelt. Deshalb waren wir in der Lage, im Geschäftsjahr 2017 ein selbst entwickeltes Produkt auf den Markt zu bringen, das bereits großen Zuspruch erfährt. Der Ausbau der Technologieplattform ist eines unserer Zukunftsprojekte mit hoher Relevanz für erneuerbare Energien und Mobilität.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dabei ist, neben der technologischen Kompetenz, der strategische Ansatz „Vom Produkt zum System“. Hinter dieser knappen Bezeichnung verbirgt sich der Leitgedanke, an dem wir uns sowohl im Tagesgeschäft als auch bei langfristigen Überlegungen orientieren: Wir wollen die Systeme unserer Kunden und die Anforderungen ihrer Märkte verstehen, damit wir unsere Halbleiterkompetenz noch gezielter einsetzen können. Dadurch machen wir unsere Kunden erfolgreicher und steigern das Ergebnispotenzial für Infineon. Entlang dieser Ausrichtung entwickeln wir unsere Strategie mit Augenmaß weiter, denn durch technologischen Fortschritt verändern sich Systeme, gewinnen an Komplexität und erfordern teilweise neue Kompetenzen. Wo dies der Fall ist und wo wir zugleich einen strategischen Nutzen erkennen, richten wir uns danach aus. Besonders deutlich wird dies im Bereich der Software. Technologiekompetenz ist seit jeher die Grundlage unseres Geschäftsmodells, sei es in Form von diskreten Bauelementen, integrierten Lösungen oder Produkten, die sowohl analoge als auch digitale Funktionalität bieten (sogenannte Mixed-Signal-Komponenten). Darüber hinaus haben wir in den letzten Jahren das erforderliche Know-how aufgebaut, um unsere Chips – wo sinnvoll und gewünscht – mit entsprechender Software auszuliefern. Jüngstes Beispiel dafür ist unsere Minderheitsbeteiligung an dem britischen Unternehmen XMOS Limited (Bristol), einem Spezialisten für Spracherkennungstechnologie. Durch diesen Schritt intensivieren wir die bereits



bestehende Partnerschaft, kooperieren bei wichtigen Kundenprojekten und können so unsere technische Kompetenz rasch vergrößern. Außerdem gewinnen wir ein noch besseres Verständnis für das Zusammenspiel von Sensor, Prozessor und Algorithmen und stärken unsere Position in einem zukunftsreichen Markt, den wir schon heute mit führender MEMS-Technologie beliefern. Durch unser weitreichendes Systemverständnis können wir auf Kunden mit unterschiedlichen Ansätzen eingehen und ihren jeweiligen Bedarf zielgerichtet adressieren. Mehr dazu finden Sie im Kapitel „Konzernstrategie“.

**S** Siehe S. 20 ff.

Unsere Kernkompetenz sind und bleiben selbstverständlich Halbleiter. Durch das fortwährende Streben nach Innovation wollen wir unsere Position als Technologieführer festigen. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Innovationskraft unter Beweis gestellt. Den Erfolg bei Siliziumkarbid habe ich bereits erwähnt. Eine ebenso beeindruckende Leistung ist uns im Bereich der Post-Quantum-Kryptografie gelungen.

Noch sind Quantencomputer eher ein wissenschaftliches Phänomen, dessen Realisierung noch einige Jahre entfernt ist. Mit ihrer extrem hohen Rechenleistung werden sie in der Lage sein, aktuell verwendete Verschlüsselungsalgorithmen zu knacken. Damit sind Systeme und Daten gefährdet, die heute generiert werden und auch in mehreren Jahren geschützt sein sollen. Als führender Anbieter von Sicherheitslösungen müssen wir deshalb schon heute den reibungslosen Übergang von gegenwärtigen Sicherheitsprotokollen auf die Post-Quantum-Kryptografie vorbereiten. Gar nicht so einfach, wenn man bedenkt, dass entsprechend komplexe Verschlüsselungsverfahren in kleinen Chips mit begrenztem Speicherplatz funktionieren müssen. Im Mai haben Spezialisten von Infineon erstmals ein System für den Post-Quantum-Schlüsselaustausch auf einem kommerziell verfügbaren kontaktlosen Sicherheitschip implementiert. Damit sind wir Vorreiter bei der Entwicklung von Verschlüsselungen, die der Macht der Quantencomputer standhalten. Im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ lesen Sie mehr zu diesem Thema.

**S** Siehe S. 55

Was bisher noch niemand entschlüsselt hat, ist die Formel für garantierten Erfolg. Als Unternehmen können wir jedoch Rahmenbedingungen schaffen und strategische Leitplanken formulieren, mit denen man erfolgreich sein kann. Dass daraus etwas entsteht, liegt nicht zuletzt in den Händen – und Köpfen – der über 37.000 Menschen, die Infineon zu dem machen, was es ist. Im Namen des gesamten Vorstandsteams möchte ich mich daher bei Ihnen, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bedanken: für das, was Sie leisten, aber auch für die Art und Weise, wie Sie es tun. Die Welt scheint 2017 komplizierter geworden zu sein. Globale Herausforderungen stellen den gesellschaftlichen Zusammenhalt auf die Probe, Nationalismus und Protektionismus wird das Wort geredet und internationale Konflikte gewinnen an Schärfe. Infineon steht für das Gegenteil: für eine vielfältige Gesellschaft und für eine Wirtschaft, die auf freiem Handel gründet. Als Ingenieure wissen wir, dass es keine einfachen Antworten auf komplizierte Fragestellungen gibt. Und als Kaufleute verstehen wir, dass Abschottung Wachstum hemmt. Bei Infineon arbeiten Menschen aus über 100 Nationen an Standorten in mehr als 20 Ländern zusammen. Obwohl sie über die ganze Welt verteilt sind, leben sie eine Kultur des Miteinanders und tragen dazu bei, das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher zu machen. Darauf können wir stolz sein.



Mein besonderer Dank gilt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am Standort Newport (Wales). Im Zuge der Integration von International Rectifier haben wir vor rund zweieinhalb Jahren angekündigt, das Werk nicht über das Kalenderjahr 2017 hinaus weiter zu betreiben. Dennoch hat das Team vor Ort mit enormem Einsatz die Qualität und Zuverlässigkeit der dortigen Fertigungsaktivitäten sichergestellt. Im September haben wir die Fabrik an Neptune 6 Limited (Cardiff, Wales) verkauft und damit eine tragfähige Lösung gefunden, die dem Standort eine Zukunft gibt.

Unternehmen sind immer auch Teil der Gesellschaft und tragen Verantwortung. Deshalb stellen wir hohe Ansprüche an uns selbst – sowohl im Hinblick auf die Ziele, die wir erreichen wollen, als auch in Bezug auf den Weg, der uns zu ihnen führt. Die Nachfrage nach energieeffizienten Leistungshalbleitern ist ein wesentlicher Wachstumstreiber für unser Unternehmen. Deshalb achten auch wir in unserer eigenen Geschäftstätigkeit auf einen schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen. Detaillierte Informationen hierzu veröffentlichen wir in einem separaten Nachhaltigkeitsbericht, den Sie auf unserer Internet-Seite finden. @ [www.infineon.com/nachhaltigkeit\\_reporting](http://www.infineon.com/nachhaltigkeit_reporting)

Sie kennen unser Wachstumsziel: Über den Zyklus hinweg wollen wir den Umsatz um durchschnittlich 8 Prozent pro Jahr steigern. Mit einem Plus von 12 Prozent im Vorjahr gefolgt von nun 9 Prozent haben wir diese Marke zwei Jahre in Folge überboten. Darauf wollen wir uns nicht ausruhen. Aber uns ist klar: Der Halbleitermarkt bleibt zyklisch. Über kurz oder lang werden sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen verändern und die zuletzt extrem hohe Nachfrage in den Bereichen Automobil und Industrie wird sich normalisieren. Für das Geschäftsjahr 2018 gehen wir heute von einem Umsatzwachstum von 9 Prozent plus/minus 2 Prozentpunkte aus. Die Abschwächung des US-Dollars gegenüber dem Euro bedeutet für uns einen Gegenwind, der in dieser Prognose berücksichtigt ist. Für das Segmentergebnis erwarten wir eine Marge von etwa 17 Prozent im Mittelpunkt der Spanne für das Umsatzwachstum. Wir sind bestens vorbereitet, um unsere Wachstumsgeschichte fortzuschreiben.

Wir freuen uns, dass wir diesen Weg gemeinsam mit Ihnen gehen können.

Ihr  
Reinhard Ploss

Dr. Reinhard Ploss  
Vorsitzender des Vorstands