

Brief an die Aktionäre



Dr. Reinhard Ploss

Vorsitzender des Vorstands

Neubiberg, im November 2018

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

Infineon schreibt seine Erfolgsgeschichte fort. Das Geschäftsjahr 2018 war sowohl wirtschaftlich außerordentlich erfolgreich als auch zukunftsweisend. Wir haben gleich mehrere wesentliche Weichen für langfristiges, profitables Wachstum für Infineon gestellt.

Zunächst zu den Zahlen. Der Umsatz stieg im Jahresvergleich um 8 Prozent auf €7.599 Millionen. Die tatsächliche Dynamik unseres Geschäfts wurde dabei zum Teil von einer ungünstigen Entwicklung des US-Dollar-Wechselkurses überlagert. Dieser lag im Jahresdurchschnitt bei 1,19. Wäre er bei dem Wert von 1,11 aus dem Vorjahr geblieben, hätte unser Umsatzwachstum im zurückliegenden Geschäftsjahr bei 12 Prozent gelegen und damit deutlich oberhalb der ursprünglichen Prognose von 9 Prozent. Wir sind nicht nur stark gewachsen, sondern auch profitabler geworden.

Das Segmentergebnis stieg auf €1.353 Millionen, die Segmentergebnis-Marge lag bei 17,8 Prozent. Damit gehört auch 2018 zur langen Reihe erfolgreicher Geschäftsjahre: Bereits zum fünften Mal hintereinander konnten wir Umsatz und Ergebnis deutlich steigern. Unsere Strategie trägt Früchte, die Ausrichtung des Unternehmens verspricht langfristigen Erfolg. Daran wollen wir unsere Aktionäre angemessen teilhaben lassen. Vorstand und Aufsichtsrat werden daher der Hauptversammlung am 21. Februar 2019 zum fünften Mal in Folge eine Erhöhung der Dividende auf nun 27 Cent je Aktie vorschlagen.

Unsere Welt steht vor gravierenden Herausforderungen: demografischer und sozialer Wandel, Klimaveränderung und Ressourcenknappheit, Urbanisierung und digitaler Wandel. Unsere Lösungen sind der Schlüssel zu einer lebenswerten Zukunft, denn sie machen es möglich, dass wir mehr erreichen und dabei weniger Ressourcen verbrauchen. Unser heutiges Geschäft ist seit Beginn der Eigenständigkeit im Geschäftsjahr 1999 organisch mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 9 Prozent und damit schneller als der Gesamthalbleitermarkt gewachsen. Dieser Erfolg beruht sowohl darauf, dass wir in unserem Kerngeschäft Marktanteile gewonnen haben („grow in scale“), als auch darauf, dass wir unseren Aktionsradius mit neuen Produkten und Lösungen kontinuierlich erweitert haben („grow in scope“). Bei der konsequenten Weiterentwicklung unseres Kerngeschäfts hilft uns unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“. Ausgehend von einem umfassenden Verständnis von Kundenanforderungen entwickeln wir Lösungen, die das Gesamtsystem des Kunden im Blick haben und ihm so einen Wettbewerbsvorteil bieten. Dabei spielt Software eine immer wichtigere Rolle. Mehr dazu lesen Sie im Kapitel „Konzernstrategie“.

Siehe S. 20 ff.

Durch unsere Ausrichtung auf Themen mit hoher gesellschaftlicher Relevanz und unsere technologische Stärke zeichnen sich für die Zukunft hervorragende Wachstumschancen ab. Aus diesem Grund haben wir unser Zielgeschäftsmodell angepasst und am 12. Juni 2018 auf unserem Kapitalmarkttag in London Investoren und Analysten erläutert. Die Wachstumstreiber haben zum überwiegenden Teil Lebenszyklen von mehreren Jahren, in manchen Fällen auch einer Dekade oder mehr. Gleiches gilt für viele Plattformen, in die unsere Produkte verkauft werden. Dies ermöglicht uns, belastbare langfristige Ziele zu setzen. An diesen wollen wir uns messen lassen:

- ▶ **Umsatzwachstum von 9 Prozent:** Im Automobilbereich treiben vor allem die stark zunehmende Elektromobilität und die Entwicklung zur Automatisierung von immer mehr Fahrfunktionen unser Wachstum. So erwarten wir für das Segment Automotive mit 10 Prozent jährlich die höchste Wachstumsrate. Auch in den Segmenten Industrial Power Control (8 Prozent erwartete durchschnittliche Wachstumsrate) und Power Management & Multimarket (9 Prozent erwartete durchschnittliche Wachstumsrate) zeigen sich eine Vielzahl von strukturellen Wachstumstreibern wie Energiespeicherung für erneuerbare Energien, dynamisch geregelte Elektromotoren in Klein- und Großgeräten und batteriebetriebene Geräte. Datensicherheit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in vielen Lösungen. Unter der Federführung unseres Segments Digital Security Solutions (ehemals Chip Card & Security) werden wir die Marktentwicklung für hardwarebasierte Sicherheitslösungen maßgeblich mit vorantreiben. Aufgrund des Übergangs von kartenbasierten zu eingebetteten Produkten erwarten wir Wachstumsraten im mittleren einstelligen Prozentbereich.
- ▶ **Investitionsquote von 15 Prozent:** Im abgelaufenen Geschäftsjahr und auch gegenwärtig sind unsere Liefermöglichkeiten in einigen Bereichen durch die zur Verfügung stehenden Fertigungskapazitäten begrenzt. Das ist für unsere Kunden und für uns nicht zufriedenstellend. Deshalb investieren wir, um die sich bietenden Chancen zu nutzen. Beschleunigtes Umsatzwachstum und konsequentes Investieren gehen Hand in Hand. Unsere Investitionsquote wird künftig bei dem angestrebten Wachstum von 9 Prozent bei 15 Prozent vom Umsatz liegen. Nicht in der Investitionsquote von 15 Prozent enthalten sind Investitionen in Reinraum- und Büroflächen sowie Flexibilisierungsmaßnahmen in der Fertigung, mit denen wir in den nächsten Jahren die Voraussetzungen schaffen, um auch an möglicherweise noch größerer Nachfragedynamik in unseren Märkten zu partizipieren. Mit signifikanten Investitionen in die Erweiterung unserer Kapazitäten schaffen wir die Voraussetzung, gemeinsam mit unseren Kunden die wachsende Nachfrage in bestehenden und neuen Märkten zu bedienen. Dabei setzen wir besonders bei Leistungshalbleitern unverändert auf Eigenfertigung, da unser Know-how der Fertigungsprozesse einen wichtigen Wettbewerbsvorteil darstellt. Besonders mit der 300-Millimeter-Dünnyafer-Technologie können wir in höchster Qualität zu günstigen Kosten produzieren und den Vorteil des geringeren Kapitalbedarfs nutzen. In etwa drei Jahren werden wir voraussichtlich die Kapazitätsgrenze unseres 300-Millimeter-Werks in Dresden (Deutschland) erreichen, weshalb wir mit dem Bau einer zweiten solchen Fabrik in Villach (Österreich) die Basis für das längerfristige Wachstum legen. Die viel beachtete Investition von rund €1,6 Milliarden wird etwa 400 hoch qualifizierte Arbeitsplätze schaffen und ist bei voller Auslastung für ein jährliches Umsatzvolumen von rund €1,8 Milliarden gut.

- › **Segmentergebnis-Marge von mindestens 17 Prozent:** Wir haben im Geschäftsjahr 2018 trotz der eingangs erwähnten Dollar-Schwäche eine Segmentergebnis-Marge von 17,8 Prozent erzielt und dabei auch die weiterhin stark steigenden Preise für Rohscheiben sowie für weitere Materialien wie Kupfer kompensiert. Dieses Ergebnis ist somit Nachweis unserer außergewöhnlichen Leistungsfähigkeit – und wir sind weiterhin gut unterwegs. Bei den Materialkosten sehen wir derzeit keine Trendumkehr, die gesteigerten Investitionen werden zu höheren Abschreibungen führen. Beide Faktoren stellen also zunächst zusätzliche Belastungen dar, doch dem wirken wir mit Produktivitätsfortschritten sowie mit höherwertigen Produkt- und Systemlösungen entgegen und werden unsere Bruttomarge daher konstant halten können. Möglichkeiten zur Steigerung der Segmentergebnis-Marge sehen wir auf Ebene der Betriebsausgaben: Infineon lebt von Innovation und technologischem Fortschritt. Forschung und Entwicklung stellen daher für uns die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sicher. Die Kosten werden sich parallel zum Umsatz entwickeln. Bei Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten dagegen nutzen wir Skaleneffekte und planen Effizienzsteigerungen. So können wir trotz Mehrbelastungen in den Umsatzkosten unser Segmentergebnis nach und nach steigern.

Aktuell sehen wir sogar leicht höheres Wachstum, für den Konzern gehen wir aufgrund der gut gefüllten Auftragsbücher für das Geschäftsjahr 2019 von einer Umsatzsteigerung von 11 Prozent plus/minus 2 Prozentpunkte aus. Im Mittelpunkt der Umsatzspanne erwarten wir eine Segmentergebnis-Marge von etwa 18 Prozent und Investitionen in Höhe von €1,6 Milliarden bis €1,7 Milliarden.

Wir wollen in all unseren Geschäftsfeldern eine führende Position einnehmen oder in absehbarer Zeit erreichen können, sprich: schneller als der Markt wachsen. So erkennen wir, dass wir richtig unterwegs sind, und können für unsere Kunden der bevorzugte Partner und Berater sein. Unsere angehobenen Geschäftsziele zeigen, dass wir in der Vergangenheit die richtigen Schritte gegangen sind. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weitere Maßnahmen ergriffen, um unseren Wachstumskurs auch in den kommenden Jahren fortsetzen zu können. Auf einige möchte ich hier genauer eingehen.

Technologieführerschaft und die Breite des Technologieportfolios sind wichtige Elemente unseres Erfolgs. In unserem Kerngeschäft der Leistungshalbleiter haben wir neue Technologien auf Basis von Siliziumkarbid (SiC) und Galliumnitrid (GaN) entwickelt. Diese Materialien haben überlegene technische Eigenschaften gegenüber Silizium; für die Fertigung in hoher Stückzahl und zu vertretbaren Kosten sind noch technische Herausforderungen zu lösen. Im noch relativ jungen SiC-Markt haben wir uns inzwischen mit unserem CoolSiC™ MOSFET und unserer Modulfertigungskompetenz etabliert. Unseren Bedarf an SiC-Wafern haben wir durch einen langfristigen Liefervertrag mit Cree, Inc. (USA) abgesichert. Somit sind wir bestens positioniert, um die Marktdurchdringung von Siliziumkarbid voranzutreiben: Infineon ist das Unternehmen, das bei Leistungshalbleitern eine passende Lösung für jede Anwendung bieten kann.

Darüber hinaus haben wir eine Reihe weiterer Schritte unternommen, um unsere Position durch Portfolioerweiterung zu stärken. Durch die Akquisition der dänischen Firma Merus Audio haben wir beispielsweise unser Portfolio bei integrierten Class-D-Audioverstärkern abgerundet. Und mit den beiden chinesischen Internet-Konzernen Alibaba Cloud und JD haben wir Absichtserklärungen für die Zusammenarbeit bei Anwendungen für das Internet der Dinge (IoT) unterzeichnet. Hier wird dann auch Kompetenz aus Dresden (Deutschland) zum Tragen kommen: An unserem Standort in Sachsen haben wir ein neues Entwicklungszentrum aufgebaut, das sich auf die Entwicklung von Lösungen für Automobil- und Leistungselektronik sowie für Künstliche Intelligenz (KI) konzentriert. Angesichts der zunehmenden Vernetzung von Verkehrssystemen spielen Algorithmen, KI und das Internet der Dinge bereits heute eine zentrale Rolle. Dieses Know-how werden wir nutzen, um langfristig KI-Lösungen auch für andere Zielmärkte anzubieten. Das Kompetenzumfeld in Dresden bietet hierfür hervorragende Rahmenbedingungen.

Ein weiterer Meilenstein ist das im Februar gegründete Joint Venture mit SAIC Motor Corporation Ltd., dem größten Automobilhersteller Chinas. Es verschafft uns einen noch besseren Zugang zum weltweit größten und am schnellsten wachsenden Markt für Elektromobilität. Die Volumenfertigung der Leistungshalbleiter-Module hat im August am Infineon-Standort in Wuxi (China) begonnen. Ziel ist es, alle Kunden, die in China produzieren, zu beliefern. Kunden außerhalb Chinas werden weiterhin von Infineon direkt bedient.

Nach dem Nicht-zustande-Kommen der Übernahme von Wolfspeed 2017 haben wir unsere Optionen bei Hochfrequenz-Leistungskomponenten evaluiert und den größten Teil des Geschäfts für rund €345 Millionen an Cree, Inc. verkauft. Der Schritt war eine logische Konsequenz der nicht zustande gekommenen Übernahme. Ohne die Akquisition von Wolfspeed sehen wir unter den heutigen Rahmenbedingungen keine Möglichkeit, mit adäquatem Aufwand eine starke Position in diesem Markt für Hochfrequenz-Leistungskomponenten zu erreichen. Cree wiederum ist mit seinem exzellenten Ruf der ideale Eigentümer für diesen Teil unseres Portfolios.

Seit dem 1. Oktober 2018 führen wir unser Geschäft mit Sicherheitstechnologien unter dem neuen Namen Digital Security Solutions. Neben den nach wie vor sehr umsatzstarken Lösungen für Bankkarten oder elektronische Ausweise sprechen wir mit Embedded-Security-Lösungen schon seit einigen Jahren ganz neue Kunden mit einer deutlich größeren Zahl an Anwendungen an. Das neue Geschäftsjahr 2019 ist deshalb ein guter Zeitpunkt, uns mit Digital Security Solutions einen Namen zu geben, der viel besser beschreibt, was wir heute schon tun.

Mit großen und kleinen Maßnahmen wie den hier genannten wollen wir das Unternehmen weiterentwickeln und unsere Erfolgsgeschichte fortsetzen. Manches können wir jedoch nicht beeinflussen. Wir profitieren von einer guten konjunkturellen Lage und dem Wachstum der Weltwirtschaft; uns helfen offene Märkte und niedrige Handelsbarrieren. Insofern sehen wir die gegenwärtigen protektionistischen Tendenzen mit großer Sorge. Wir beobachten die Situation genau, um bei Anzeichen einer wirtschaftlichen Abschwächung unser Vorgehen zügig anzupassen. Sie können sich darauf verlassen, dass wir Infineon mit Verantwortungsbewusstsein und Augenmaß in die Zukunft führen.

Wir bedauern es sehr, dass Wolfgang Mayrhuber uns dabei nicht mehr mit Rat und Tat zur Seite stehen wird. Er ist nach der Hauptversammlung im Februar 2018 auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Als dessen Vorsitzender hat er die jüngere Geschichte von Infineon mit seiner Persönlichkeit und durch seine Erfahrung entscheidend mitgeprägt. Dafür möchte ich ihm an dieser Stelle noch einmal persönlich – und in Ihrem Namen – danken und alles Gute wünschen. Mit Dr. Wolfgang Eder hat die Hauptversammlung eine ebenfalls sehr profilierte Unternehmerpersönlichkeit in den Aufsichtsrat gewählt. Den Vorsitz des Gremiums hat Dr. Eckart Sünner übernommen, der als bisheriger Vorsitzender des Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschusses Infineon seit vielen Jahren sehr gut kennt.

Wir haben im Geschäftsjahr 2018 viel bewegt. Wir haben an morgen gedacht, ohne das Heute zu vernachlässigen. Wir haben gesät und geerntet. Diese Herausforderung kann ein Unternehmen nur meistern, wenn es auf qualifizierte und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen kann. Ihnen danke ich deshalb im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich für ihre Begeisterung und ihren Einsatz, mit dem sie Infineon erfolgreich machen. Die Zukunft bietet uns viele Chancen – gemeinsam werden wir sie nutzen.

Ihr
Reinhard Ploss

Dr. Reinhard Ploss
Vorsitzender des Vorstands