

Zusammengefasster Lagebericht

Unser Konzern

- 16 Finanzen und Strategie
 - 16 Das Geschäftsjahr 2017
 - 20 Konzernstrategie
 - 29 Wachstumstreiber
- 38 Die Segmente
 - 38 Automotive
 - 41 Industrial Power Control
 - 44 Power Management & Multimarket
 - 46 Chip Card & Security
- 49 Standorte
- 53 Forschung und Entwicklung
- 56 Operations
- 58 Unternehmensinternes Steuerungssystem
- 61 Nachhaltigkeit bei Infineon
- 61 Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 66 Die Infineon-Aktie

Unser Geschäftsjahr 2017

- 68 Geschäftsentwicklung des Konzerns
 - 68 Darstellung der Ertragslage
 - 72 Darstellung der Vermögenslage
 - 75 Darstellung der Finanzlage
- 78 Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Risiken und Chancen
 - 78 Prognosebericht
 - 81 Risiko- und Chancenbericht
- 92 Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts
- 93 Infineon Technologies AG
- 95 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- 96 Corporate Governance
 - 96 Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB
 - 99 Corporate Governance Bericht
 - 99 Erklärung zur Unternehmensführung
 - 99 Vergütungsbericht

Dieser Bericht fasst den Konzernlagebericht der Infineon-Gruppe („Infineon“ oder „Unternehmen“), bestehend aus der Infineon Technologies AG (nachstehend auch „die Gesellschaft“) und ihren konsolidierten Tochtergesellschaften, mit dem Lagebericht der Infineon Technologies AG zusammen.

Der zusammengefasste Lagebericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen über das Geschäft, die finanzielle Entwicklung und die Erträge des Infineon-Konzerns. Diesen Aussagen liegen Annahmen und Prognosen zugrunde, die auf gegenwärtig verfügbaren Informationen und aktuellen Einschätzungen beruhen. Sie sind mit einer Vielzahl von Unsicherheiten und Risiken behaftet. Der tatsächliche Geschäftsverlauf kann daher wesentlich von der erwarteten Entwicklung abweichen. Infineon übernimmt über die gesetzlichen Anforderungen hinaus keine Verpflichtung, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2016 wurden einzelne kleine Produktgruppen anderen Segmenten zugeordnet. Die Vorjahresangaben wurden entsprechend angepasst.

Finanzen und Strategie

Das Geschäftsjahr 2017

- › Umsatzerlöse in einem freundlichen Marktumfeld um 9 Prozent gesteigert; Segmentergebnis-Marge von 17,1 Prozent erzielt
- › Positive Geschäftsentwicklung ermöglicht weitere Erhöhung der Dividende

Umsatzanstieg übertrifft ursprüngliche Prognose; angehobenes Margenziel über den Zyklus bereits im Geschäftsjahr 2017 erreicht

Im Geschäftsjahr 2017 erzielte Infineon einen **Umsatz** von €7.063 Millionen, das entspricht einem Anstieg von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von €6.473 Millionen und übertrifft damit den zu Beginn des Geschäftsjahres prognostizierten Anstieg von 6 Prozent plus/minus 2 Prozentpunkte und liegt innerhalb der am 24. März 2017 erhöhten Jahresprognose für das Umsatzwachstum von 8 bis 11 Prozent (siehe Kapitel „Prognosebericht“). Vor allem die starke Nachfrage nach Halbleitern in den Bereichen Automobil, Industrie und Stromversorgungen führte zum Umsatzwachstum. Unser umsatzstärkstes Segment Automotive trug mit 56 Prozent mehr als die Hälfte zum Umsatzwachstum von €590 Millionen bei (siehe Kapitel „Die Segmente“).

S Siehe S. 78

G Siehe Grafik 01

G Siehe Grafik 02

S Siehe S. 38 ff.

G 01

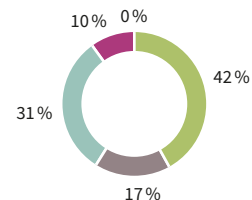
Umsatzwachstum der Segmente im Geschäftsjahr 2017 im Vergleich zum Vorjahr



- 1 Automotive
- 2 Industrial Power Control
- 3 Power Management & Multimarket
- 4 Chip Card & Security

G 02

Umsatzverteilung nach Segmenten im Geschäftsjahr 2017



- Automotive: €2.989 Millionen
- Industrial Power Control: €1.206 Millionen
- Power Management & Multimarket: €2.148 Millionen
- Chip Card & Security: €708 Millionen
- Sonstige Geschäftsbereiche, Konzernfunktionen und Eliminierungen: €12 Millionen

G Siehe Grafik 03

China ist für Infineon seit mehreren Jahren der wichtigste Absatzmarkt. Das Land steht mit €1.735 Millionen für einen Umsatzanteil von 25 Prozent (Vorjahr: 24 Prozent). Darauf folgen Deutschland mit €1.094 Millionen Umsatz und einem Anteil von 15 Prozent (Vorjahr: 15 Prozent), die USA mit €714 Millionen und einem Anteil von 10 Prozent (Vorjahr: 10 Prozent) sowie Japan mit €463 Millionen und einem Anteil von 7 Prozent (Vorjahr: 6 Prozent).

Das **Segmentergebnis** betrug im Geschäftsjahr 2017 €1.208 Millionen; ein Anstieg von 23 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von €982 Millionen. Unser zu Beginn des Geschäftsjahres 2017 angehobenes Margenziel von durchschnittlich 17 Prozent über den Zyklus wurde mit einer **Segmentergebnis-Marge** von 17,1 Prozent (Vorjahr: 15,2 Prozent) bereits im Jahr der Bekanntgabe erreicht. Die Segmentergebnis-Marge lag damit über dem zu Beginn des Geschäftsjahres prognostizierten Wert in Höhe von 16 Prozent im Mittelpunkt der Umsatzprognose und innerhalb der am 24. März 2017 erhöhten Jahresprognose für die Segmentergebnis-Marge in Höhe von 17 Prozent im Mittelpunkt der Umsatzprognose (siehe Kapitel „Prognosebericht“).

S Siehe S. 78

Verbesserung wesentlicher Konzernkennzahlen

Der **Konzernjahresüberschuss** erhöhte sich bedingt durch den positiven Segmentergebnisbeitrag aufgrund des Umsatzanstiegs bei jedoch gegenläufig höheren Ertragsteueraufwendungen auf €790 Millionen (siehe Kapitel „Darstellung der Ertragslage“). Das entspricht einem Anstieg um 6 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von €743 Millionen.

S Siehe S. 68

Das daraus resultierende Ergebnis je Aktie betrug im Geschäftsjahr 2017 €0,70 (verwässert und unverwässert) und lag damit um 6 Prozent über dem Vorjahreswert von €0,66 (verwässert und unverwässert). Das bereinigte Ergebnis je Aktie (verwässert) konnte im Berichtszeitraum von €0,76 auf €0,85 verbessert werden (hinsichtlich Details zur Ermittlung des bereinigten Ergebnisses je Aktie siehe Kapitel „Darstellung der Ertragslage“).

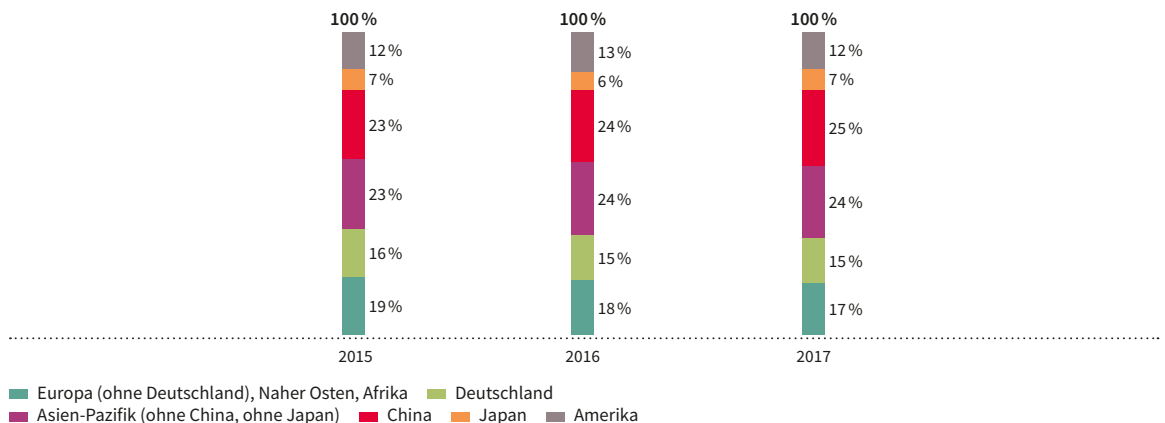
S Siehe S. 71

S Siehe S. 60

Der **Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten** (Definition siehe Kapitel „Unternehmensinternes Steuersystem“) belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf €594 Millionen, was einem Anstieg um €104 Millionen beziehungsweise 21 Prozent gegenüber €490 Millionen im Geschäftsjahr 2016 entspricht. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit überstieg dabei mit €1.728 Millionen (Vorjahr: €1.313 Millionen) die im Berichtszeitraum getätigten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von €1.022 Millionen (Vorjahr: €826 Millionen) sowie die Auszahlungen für den Erwerb von 93 Prozent der Anteile an der MoTo Objekt Campeon GmbH & Co. KG („MoTo“), der Eigentümerin des Bürokomplexes und Infineon-Hauptsitzes Campeon (Neubiberg).

G 03

Regionale Umsatzverteilung von Infineon



Die **Rendite auf das eingesetzte Kapital** (Return on Capital Employed, **RoCE**) lag im Geschäftsjahr 2017 bei 14,9 Prozent gegenüber 15,0 Prozent im Vorjahr. Bei einem Anstieg des Betriebsergebnisses aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern von €799 Millionen auf €847 Millionen ist der Rückgang des RoCE um 0,1 Prozentpunkte auf einen Anstieg des eingesetzten Kapitals von €5.334 Millionen im Vorjahr auf €5.695 Millionen zurückzuführen (hinsichtlich Definition sowie Details zur Berechnung des RoCE siehe Kapitel „Unternehmensinternes Steuerungssystem“ beziehungsweise Kapitel „Darstellung der Vermögenslage“).

Siehe S. 60

Siehe S. 74

Siehe S. 61

Die **Brutto-Cash-Position** (Definition: siehe Kapitel „Unternehmensinternes Steuerungssystem“) betrug am 30. September 2017 €2.452 Millionen, was einem Anstieg um 9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von €2.240 Millionen entspricht. Der bereits erläuterte Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten von €594 Millionen überstieg die Dividendenzahlung von €248 Millionen für das Geschäftsjahr 2016 sowie die Rückzahlung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von €119 Millionen.

Siehe S. 61

Die **Netto-Cash-Position** (Definition: siehe Kapitel „Unternehmensinternes Steuerungssystem“) erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 31 Prozent und lag zum Ende des Geschäftsjahres 2017 bei €618 Millionen (30. September 2016: €471 Millionen).

Erhöhung der Dividende um 14 Prozent geplant

Unsere Dividendenpolitik setzt darauf, einerseits unsere Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen und andererseits auch in Zeiten stagnierender oder rückläufiger Ergebnisse zumindest eine konstante Dividende auszuschütten.

Für das Geschäftsjahr 2017 soll der ordentlichen Hauptversammlung am 22. Februar 2018 aufgrund der guten Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr eine gegenüber dem Vorjahr um 3 Cent oder 14 Prozent höhere Dividende von €0,25 je Aktie vorgeschlagen werden.

Siehe Grafik 04

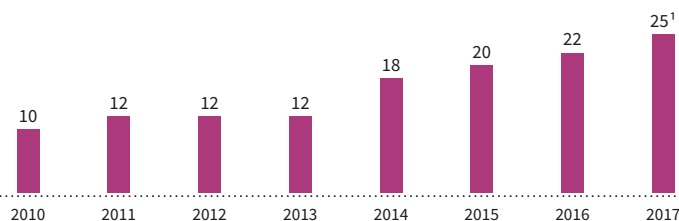
Entwicklung der Halbleiterindustrie

Der weltweite Halbleiterumsatz betrug im Geschäftsjahr 2017 €353,964 Milliarden (Quelle: Halbleiterbranchenverband WSTS). Dies entspricht einem Anstieg um 19,6 Prozent gegenüber dem Wert des Vorjahreszeitraums von €296,080 Milliarden. Das hohe Wachstum ist hauptsächlich auf den starken Preisanstieg der Produktkategorie Speicher zurückzuführen. Diese Produktkategorie – hierzu zählen im Wesentlichen DRAM- und Flash-Speicherprodukte – wuchs um 55,4 Prozent und repräsentierte mit €99,667 Milliarden rund 28 Prozent des gesamten Halbleitermarktes. Infineon hat im gleichen Zeitraum seinen Umsatz um 9,1 Prozent gesteigert.

Der Halbleitermarkt ist stark fragmentiert. Nur die beiden größten Wettbewerber hatten im Kalenderjahr 2016 einen Marktanteil von mehr als 5 Prozent (Quelle: Marktforschungsunternehmen IHS Markit). Intel kam bei einer Marktgröße von US\$352,531 Milliarden mit einem Umsatz von US\$54,980 Milliarden auf 15,6 Prozent, und Samsung erreichte mit einem Umsatz von US\$40,389 Milliarden einen Anteil von 11,5 Prozent. Alle anderen Wettbewerber haben jeweils einen Marktanteil von weniger als 5 Prozent. Infineon steht mit einem Umsatz von US\$7,197 Milliarden und einem Marktanteil von 2,0 Prozent auf Position 11.

04

Dividende je Aktie für die Geschäftsjahre 2010 bis 2017
in €-Cent



¹ Vorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 22. Februar 2018.

Intel ist führend im Bereich Prozessoren, Samsung ist führend im Bereich Speicher. In beiden Produktkategorien ist Infineon nicht tätig. Somit stehen die beiden Unternehmen bei diesen Produktkategorien nicht im direkten Wettbewerb zu Infineon. Von den 20 größten Halbleiterfirmen stehen folgende Firmen im Wettbewerb zu Infineon: Samsung (nur bei Chipkarten-ICs; dieser Umsatz beträgt lediglich rund 1 Prozent des Umsatzes von Samsung), Texas Instruments, Toshiba, NXP, STMicroelectronics, Renesas und ON Semiconductor.

G Siehe Grafik 05

Die 20 größten Unternehmen repräsentierten 70,7 Prozent des globalen Umsatzes. Die verbleibenden 29,3 Prozent verteilten sich auf über 1.500 weitere Halbleiterunternehmen. Die Halbleiterbranche ist also sehr stark fragmentiert, jedoch ist in einzelnen Produktkategorien eine weitere Konsolidierung zu erwarten. So ist zum Beispiel durch die Übernahme von Fairchild durch ON Semiconductor am 19. September 2016 im Bereich Leistungshalbleiter hinter Infineon eine neue Nummer zwei entstanden.

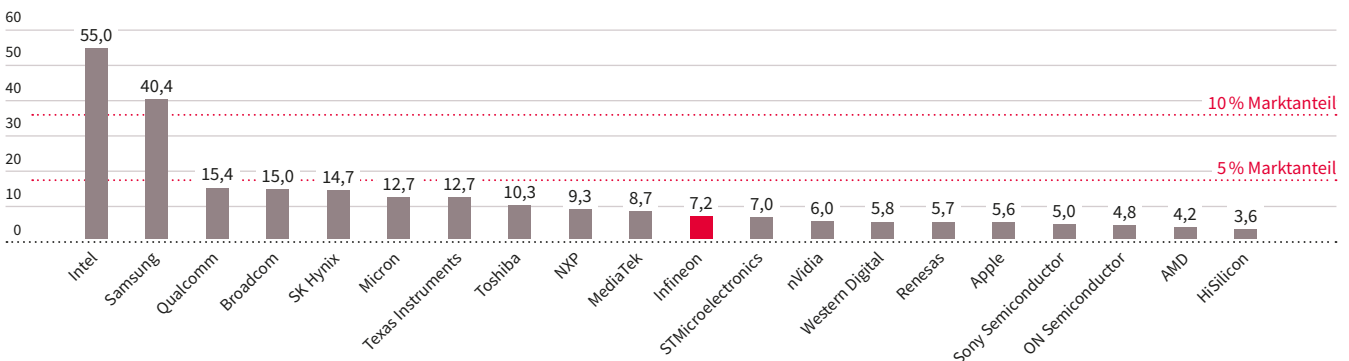
G Siehe Grafik 06

Bezüglich des regionalen Absatzes von Halbleitern spielt China seit Jahren die dominierende Rolle. 43 Prozent (Vorjahr: 42 Prozent) aller Halbleiter wurden im Kalenderjahr 2016 dort verbaut. In China spielen die Auftragsfertiger – in der Branche auch EMS (Electronic Manufacturing Services) genannt – eine besondere Rolle. Diese Firmen fertigen Elektronikprodukte für meist westliche Auftraggeber. Das Geschäftsmodell spielt vor allem bei Gebrauchsgütern sowie bei Produkten der Informations- und Telekommunikationsindustrie wie Servern, PCs, Notebooks und Mobiltelefonen eine bedeutende Rolle. Ein Großteil der in China verbauten Halbleiter wird als Teil des Endprodukts wieder exportiert.

G 05

Die 20 größten Halbleiterhersteller im Kalenderjahr 2016

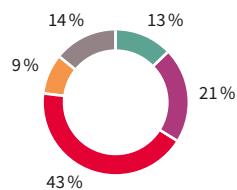
Umsatz in Milliarden US\$



Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Competitive Landscaping Tool – Q3 Update“, August 2017, zur Verfügung gestellt wurden. In dieser Betrachtung sind Frontend-Auftragsfertiger nicht enthalten.

G 06

Weltweiter Halbleiterabsatz 2016 in Höhe von US\$353 Milliarden nach Regionen



■ Europa, Naher Osten, Afrika
 ■ Asien-Pazifik (ohne China, ohne Japan)
 ■ China ■ Japan ■ Amerika

Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Application Market Forecast Tool“, September 2017, zur Verfügung gestellt wurden.

Konzernstrategie

Das Ziel von Infineon ist es, nachhaltig profitabel zu wachsen. Aus diesem Grund konzentrieren wir uns auf Märkte, in denen wir mit unseren Kernkompetenzen langfristig erfolgreich sein können, und streben dort nach der Führungsposition. Im Bestreben, unseren Kunden immer die beste Lösung am Markt zu bieten, erreichen wir dreierlei: Wir steigern kontinuierlich den Unternehmenswert für unsere Aktionäre, bieten unseren Mitarbeitern sichere und attraktive Arbeitsplätze und tragen außerdem dazu bei, das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher zu machen.

Siehe Grafik 07

Infineon adressiert heute die beiden am schnellsten wachsenden Segmente des Halbleitermarktes: Automobilhalbleiter sollen laut Marktforschern bis 2021 jedes Jahr mit durchschnittlich 8,2 Prozent wachsen, Industrie-Leistungshalbleiter mit 6,8 Prozent. Die Nachfrage in diesen Segmenten wird von langfristigen, globalen Megatrends getrieben.

Grundlagen der Strategie

Globale Megatrends treiben Kerngeschäft

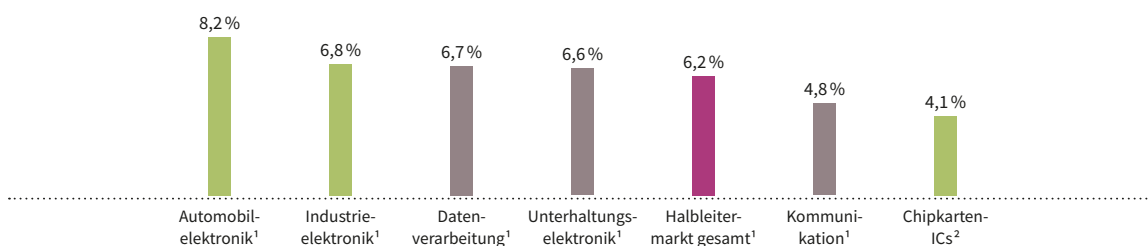
Laut den Vereinten Nationen wird die Weltbevölkerung bis 2030 um eine Milliarde Menschen auf dann 8,6 Milliarden anwachsen. Gleichzeitig werden fossile Brennstoffe knapper und bisherige Konzepte – etwa für Verkehr, Industrie und Kommunikation – stoßen an ihre Grenzen. Mikroelektronik leistet einen entscheidenden Beitrag, um die immer zahlreicheren Menschen mit Energie zu versorgen, ihnen einen höheren Lebensstandard zu ermöglichen und dabei die Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren. „Mehr aus weniger“ lautet die Maxime.

Konvergenz von realer und digitaler Welt bietet Chancen

Halbleiter machen erneuerbare Energiequellen überhaupt erst nutzbar. Sie reduzieren den Strombedarf elektrisch betriebener Geräte und ermöglichen Systeme, mit denen Verkehrsmittel sauberer, sicherer und intelligenter werden. Darüber hinaus bildet die Technologie das Fundament der modernen Kommunikation und Datentechnik. Antworten auf die Herausforderungen unserer Zeit sind daher ohne Halbleiter nicht denkbar. Das gilt umso mehr, je stärker die reale und die digitale Welt miteinander verschmelzen und dadurch neue Potenziale entstehen lassen. Mit der Digitalisierung steigt die Produktivität industrieller Fertigungsprozesse. Diese Entwicklung, auch Industrie 4.0 genannt, geht weit über die Automatisierung hinaus. Die Landwirtschaft erzielt zum Beispiel dank Digitalisierung mit umweltschonenderen Verfahren höhere Erträge. Und auch dem Endverbraucher eröffnet der digitale Wandel neue Möglichkeiten. Grundvoraussetzung ist, dass der Austausch von Daten vor Missbrauch geschützt und damit die Akzeptanz der zunehmenden Vernetzung gewährleistet ist. Infineon profitiert von diesen Trends, weil sie langfristig die Nachfrage in unseren Zielmärkten stimulieren.

07

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der wesentlichen Halbleiter-Zielmärkte im Zeitraum 2016 bis 2021



¹ Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Worldwide Semiconductor Shipment Forecast“, September 2017, zur Verfügung gestellt wurden.

² Quelle: ABI Research, „Secure Smart Card & Embedded Security IC Technologies“, August 2017; Mikrocontroller-ICs

Drei Säulen der Strategie: Fokus, Technologieführerschaft und Systemverständnis

Infineon setzt nicht nur auf die richtigen Wachstumstreiber, sondern verfügt auch über die Kompetenzen und das strategische Konzept, um von ihnen zu profitieren. Unsere Strategie basiert auf drei Säulen. Erstens fokussieren wir uns auf jene Märkte, in denen wir eine führende Position einnehmen beziehungsweise erreichen können: Automobil, Stromversorgungen, Leistungselektronik für die Industrie, Hochfrequenztechnik und Sicherheit. Die Basis für die führenden Positionen schaffen wir zum Zweiten durch Fertigungskompetenz sowie mit umfassendem Technologie-, Produkt- und Applikations-Know-how, das wir regelmäßig um neue Anwendungsfelder und innerhalb der bestehenden Einsatzgebiete erweitern. Die dritte Säule bildet unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“. Auf der Basis tief greifenden Systemverständnisses wollen wir dem Kunden Lösungen bieten, die ihn erfolgreicher machen und die für Infineon das Umsatz- und Ergebnispotenzial erhöhen. Unser Anspruch ist dabei, mit unserem Wissen Innovationen zu schaffen, die die Märkte verändern und uns dadurch langfristig deutlich vom Wettbewerb unterscheiden.

Das Konzept lässt sich an vielen Beispielen verdeutlichen: In der Automobilindustrie treiben die sinkenden Grenzwerte für CO₂ und NO_x die Entwicklung des Elektroantriebs voran. Unterdessen verhilft das Streben nach mehr Verkehrssicherheit und höherem Fahrkomfort radarbasierten Assistenzsystemen zum Durchbruch. Beides führt zu einer höheren Nachfrage nach Halbleitern pro Fahrzeug. Im Industriebereich werden beispielsweise Stromversorgungen aller Art durch unsere Leistungshalbleiter effizienter und kompakter: Neue Materialien wie Siliziumkarbid (SiC) erlauben beispielsweise das Design von Umrichtern für Fotovoltaikanlagen, die im Vergleich zu bisherigen Modellen deutlich kleiner und leichter sind, was die Montage im Gelände vereinfacht. Und obwohl der Wert der darin verbauten Halbleiter steigt, sind sie mehr als 10 Prozent günstiger in der Herstellung. Sensortechnologien ermöglichen neue Anwendungsfelder wie die sogenannte Augmented Reality in Smartphones oder die intuitive Bedienung von Geräten durch Gestensteuerung. Und schließlich sorgen Sicherheitscontroller in einer zunehmend vernetzten Welt für Schutz beim Datenaustausch.

Infineon hat seine traditionellen Kernkompetenzen im Bereich der Leistungshalbleiter, hardwarebasierter Sicherheit, Hochfrequenztechnologie und Embedded Control stetig weiterentwickelt, vertieft und um Expertise in angrenzenden Gebieten wie der Sensorik ergänzt. Für jedes Anwendungsfeld nutzen wir das Know-how des gesamten Konzernverbunds, inklusive unserer führenden Eigenfertigung. Heute sind wir die klare Nummer eins bei Leistungshalbleitern, der Marktführer bei Sicherheitslösungen sowie führender Anbieter von Systemlösungen für Automobilelektronik.

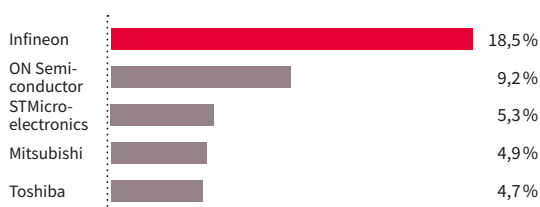
Siehe Grafik 08

Akquisitionen ergänzen organisches Wachstum

Unser organisches Wachstum ergänzen wir durch gezielte Akquisitionen. Diese müssen drei Kriterien erfüllen: strategisch sinnvoll, finanziell vernünftig und kulturell passend. Ein Zukauf muss also entsprechend der strategischen Ausrichtung die Marktposition von Infineon stärken und unser Kompetenzspektrum sinnvoll ergänzen. Das akquirierte Geschäft muss unser Ergebnis steigern, zu unserem Margenziel von durchschnittlich 17 Prozent über den Zyklus beitragen sowie mindestens die Kapitalkosten verdienen. Und schließlich soll auch die Unternehmenskultur eines möglichen Akquisitionsziels zu der von Infineon passen oder sie sogar um wertvolle Elemente ergänzen.

08

Marktanteil bei diskreten Leistungshalbleitern und -modulen im Jahr 2016



Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Power Semiconductor Annual Market Share Report“, August 2017, zur Verfügung gestellt wurden.

Erfolgsfaktoren der Strategie

In den letzten Jahren haben wir ein stabiles Fundament geschaffen. Wir haben uns auf Kernkompetenzen fokussiert, die angesichts globaler Megatrends heute gefragter sind denn je. Die hierfür nötige technische Expertise haben wir über viele Jahre aufgebaut und systematisch erweitert. Und weil gute Ideen erst durch ihren Markterfolg zur Innovation werden, haben wir auch die passenden Konzepte entwickelt, um unsere Strategie wertschaffend umzusetzen. Im Zentrum steht unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“, durch den wir unsere gesamte Wertschöpfungskette auf den Erfolg des Kunden ausrichten. Dieser Ansatz wird durch weitere Elemente flankiert: durch eine fest verankerte Innovationskultur, das kontinuierliche Streben nach Technologieführerschaft, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein, differenzierende Eigenfertigung und ein auf die verschiedenen Märkte zugeschnittenes Vorgehen. Wir sind dadurch in der Lage, unseren Kunden führende Produkte, höchste Qualität und Liefersicherheit zu bieten und so das Ziel zu erreichen, profitabel und schneller als der Markt zu wachsen.

Der strategische Ansatz „Vom Produkt zum System“ prägt unser Handeln

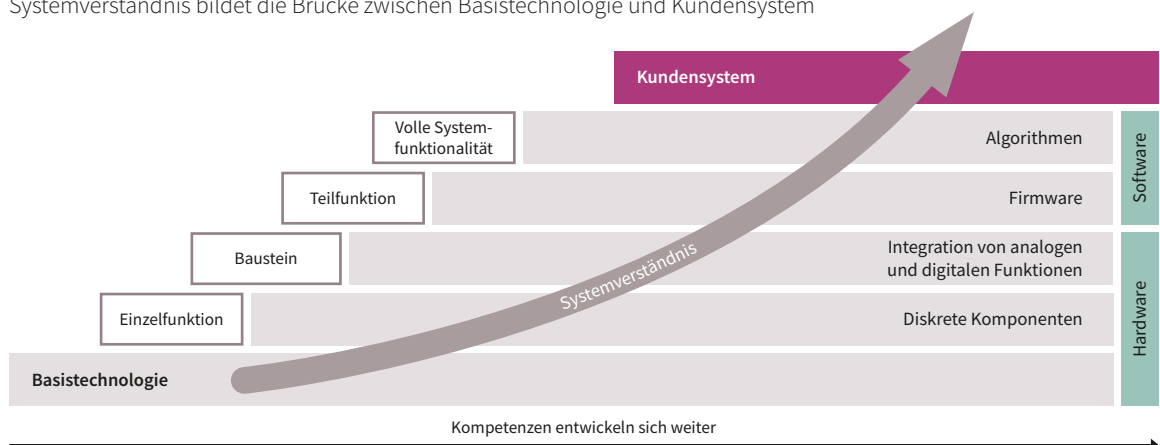
Unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ geht, wie oben bereits skizziert, deutlich über das Denken in Technologien und Produkten hinaus. Wir wollen verstehen, was die Märkte fordern und wie sie sich verändern. Nur dann können wir auch verstehen, wie wir die Märkte verändern können. Wir betrachten daher nicht nur die direkten Absatzmöglichkeiten für unsere Produkte und Lösungen, sondern ebenso die Erfolgsfaktoren unserer Kunden und die Entwicklung der Endmärkte. Wir wollen frühzeitig erkennen, wenn sich die Basis unseres Geschäfts verändert. Nur dann können wir rechtzeitig entsprechend reagieren, nachhaltige Differenzierung in Wachstumsapplikationen sicherstellen und das Ergebnis steigern.

Siehe Grafik 09

Damit das gelingt, müssen wir verstehen, in welchem Umfeld die Produkte unserer Kunden eingesetzt werden, wie sie in größere Systeme eingebettet sind, mit welchen anderen Geräten sie interagieren, welche Anforderungen an sie gestellt werden und welche Funktion sie erbringen sollen. Und wir müssen berücksichtigen, welche aktiven und passiven Komponenten sie verwenden, ob Software zum Einsatz kommt und welche Fähigkeiten unsere Kunden im Wertschöpfungsprozess einbringen. Mit diesem Wissen können wir unsere Kompetenz noch besser ausspielen: Wir übersetzen das technologisch Mögliche in ein marktfähiges Produkt, welches den größtmöglichen Nutzen für unseren Kunden stiftet. An drei bereits erwähnten Beispielen lässt sich verdeutlichen, was wir damit meinen: Sensordaten erfassen nicht nur Umgebungsinformationen, sondern interpretieren und verarbeiten die gewonnenen Daten, um eine bestimmte Aktion zu initiieren. Digitale Regelung ermöglicht bei Stromversorgungen einen hohen Wirkungsgrad sowohl bei niedriger als auch bei hoher Belastung. Sicherheitscontroller müssen erlaubte Zugriffe von unerlaubten unterscheiden können. All das erfordert neben den Hardware-Komponenten auch mehr oder weniger umfangreiche Software. Systemverständnis bedeutet deshalb zu einem gewissen Teil auch: Software-Verständnis.

09

Systemverständnis bildet die Brücke zwischen Basistechnologie und Kundensystem



Technologiekompetenz ist seit jeher die Grundlage unseres Geschäftsmodells, und zwar in Form von diskreten Bauelementen, integrierten Lösungen oder Produkten, die sowohl analoge als auch digitale Funktionalität bieten (sogenannte Mixed-Signal-Komponenten). Unser breites Portfolio reicht von Einzelkomponenten bis hin zu Lösungen mit hardwarenaher Software. Dadurch sind wir in der Lage, Kunden mit ganz unterschiedlichen Ansätzen zielgerichtet zu unterstützen. So gibt es nach wie vor Abnehmer, die sich durch ihre eigene Software vom Wettbewerb differenzieren und die von uns die erforderliche Hardware beziehen. Einen Schritt weiter gehen wir bei Automotive-Mikrocontrollern oder Sicherheitscontrollern, die wir mit spezieller Firmware liefern. Diese ermöglicht gewissermaßen die Grundfunktionalität der Hardware und ist nicht veränderbar. Weiter reichende Funktionen können schließlich durch zusätzlichen Programmcode realisiert werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir zum Beispiel die zweite Generation unserer digitalen Motorsteuerungsplattform iMOTION™ auf den Markt gebracht. Sie wurde für den Einsatz in Haushaltsgroßgeräten entwickelt und umfasst standardmäßig ein Entwicklungskit, das den Prioritäten unserer Kunden in diesem Markt Rechnung trägt: niedrigere Systemkosten, geringer Entwicklungsaufwand, kurze Entwicklungszeiten und hohe Zuverlässigkeit. Der iMOTION™-Baustein enthält bereits alle Algorithmen für die Ansteuerung eines Elektromotors, es müssen nur wenige anwendungsspezifische Parameter festgelegt werden, um die Programmierung abzuschließen. Weil wir in Systemen denken, können wir all diese unterschiedlichen Herangehensweisen unterstützen. Nicht immer ist es die vollumfängliche Lösung, die den größten Mehrwert für den Kunden schafft. Mitunter genügen Standardkomponenten. Dennoch entsteht aus dem Systemverständnis ein Wettbewerbsvorteil, weil es uns zu einer fundierten Beratung befähigt und weil wir durch dieses Wissen bessere Produkte entwickeln.

In diesem Kontext ist auch unsere Minderheitsbeteiligung an dem britischen Unternehmen XMOS Limited (Bristol) zu sehen. Bereits im Frühjahr haben wir auf dem Mobile World Congress in Barcelona (Spanien) eine gemeinsame Lösung vorgestellt. Das Zusammenspiel von Radarsensoren und Silizium-Mikrofonen von Infineon mit einem Audioprozessor und Spracherkennungsalgorithmen von XMOS ermöglicht selbst bei größeren Gruppen die Fokussierung auf einzelne Personen und somit eine zuverlässige Sprachsteuerung. Durch unsere nun getätigte Investition vertiefen wir die Partnerschaft und entwickeln ein noch besseres Verständnis für das Zusammenspiel zwischen Hardware und Algorithmen. Wir sind damit hervorragend positioniert, um am Wachstum sprachgesteuerter Geräte zu partizipieren. Die Interaktion von Menschen und Maschinen wird sich weg von der Tastatur entwickeln und hin zu natürlicheren Arten der Kommunikation – Sprache, Gestik, Mimik. Sprachsteuerung wird damit ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Internet der Dinge.

Der Gedanke „Vom Produkt zum System“ spielt auch eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung und Einführung neuer Technologien, wie zum Beispiel bei den neuen Halbleitermaterialien Siliziumkarbid (SiC) und Galliumnitrid (GaN). Typischerweise sind diese Komponenten teurer als siliziumbasierte Produkte, eröffnen aber dank neuer Systemarchitekturen viele Dimensionen an zusätzlichem Kundennutzen wie zum Beispiel eine kleinere Baugröße, einen höheren Wirkungsgrad und auch geringere Systemkosten. Die Realisierung dieser Vorteile geht einher mit einem höheren Forschungs- und Entwicklungsaufwand für unsere Kunden. Um die Einführung solcher neuen Technologien zu unterstützen, arbeiten wir deshalb einerseits eng mit innovationsstarken Kunden zusammen und erleichtern andererseits weniger technologieorientierten Kunden den Umstieg durch passende Lösungen.

Technologieführerschaft erzeugt Mehrwert für Kunden

Kunden entscheiden sich für Infineon, weil wir für höchste Qualität, Zuverlässigkeit und technologischen Vorsprung stehen. Unsere Ingenieure antizipieren bereits viele Herausforderungen, noch bevor unsere Kunden davon betroffen sind. Wir erfüllen die hohen Qualitätsanforderungen der Automobilindustrie, erzielen die höchsten Wirkungsgrade beim Schalten von Strom und liefern Lösungen für die herausforderndsten Sicherheitsprojekte der Welt. Außerdem sind wir in der Lage, dieses spezifische Know-how im gesamten Konzernverbund zu nutzen. So basieren beispielsweise unsere barometrischen Drucksensoren, die unter anderem in Mobilgeräten die Indoor-Navigation ermöglichen, auf derselben Technologie wie jene, die im Auto zur Ermittlung des optimalen Benzin-Luft-Gemischs eingesetzt werden. Und jenseits von Bezahlkarten und hoheitlichen Dokumenten ist auch unsere Sicherheitsexpertise in Zeiten des Internet der Dinge gefragt denn je: Kunden in diesem Bereich konzentrieren sich auf das optimale Zusammenspiel der vernetzten Geräte und wollen das Leistungsmerkmal „Sicherheit“ als einfach zu implementierende Komplettlösung zukaufen. Infineon hat diesen Trend früh erkannt und bietet neben entsprechenden Controllern und Software auch das umfangreiche Know-how des Infineon Security Partner Network. Die Netzwerkpartner entwickeln Sicherheitslösungen, die auf die Bedürfnisse einzelner Branchen und Märkte zugeschnitten sind. Das Angebot deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab, von Beratung und Design bis zu Systemintegration und Servicemanagement.

Darüber hinaus bauen wir systematisch zusätzliche Kompetenzen auf – zum Beispiel, wenn sich die Anforderungen unserer Märkte verändern, aber auch wenn wir in einem neuen Geschäftsfeld langfristiges Wachstumspotenzial sehen. So haben wir als Marktführer frühzeitig an neuen Materialien für Leistungshalbleiter geforscht. Insbesondere SiC und GaN eignen sich gut für den Einsatz in der Leistungselektronik. Außerdem werden wir in Zukunft unsere Kompetenz bei der Ansteuerung von Leistungshalbleitern weiter stärken und unser Produktportfolio erweitern. Als Nummer eins bei MOSFETs und IGBTs sehen wir interessante Möglichkeiten, um in diesem angrenzenden Bereich stärker als bisher zu wachsen. Auf dem Gebiet der Sensorik haben wir andererseits vor einiger Zeit bewusst neues Terrain betreten – im Wissen, dass die Erfassung von Umgebungsdaten in unseren Zielmärkten massiv an Bedeutung gewinnen wird. Heute haben wir ein umfassendes Portfolio an Sensoren für diverse Systeme im Auto, für mobile Endgeräte, Unterhaltungselektronik und das Internet der Dinge. Das Beispiel der Silizium-Mikrofone zeigt, dass wir flexibel agieren und uns auf Markterfordernisse einstellen: Mit führender MEMS-Technologie haben wir unseren Marktanteil in den vergangenen zehn Jahren auf aktuell 33,5 Prozent gesteigert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir dann erstmals ein Mikrofon in unserem eigenen Gehäuse auf den Markt gebracht und schließlich mit der bereits erwähnten Minderheitsbeteiligung an XMOS einen ersten Schritt unternommen, um unsere Software-Kompetenz im Bereich der Sprachsteuerung zu stärken.

Innovation ermöglicht Differenzierung

Innovation ist einer der grundlegenden Erfolgsfaktoren in der Halbleiterindustrie und ermöglicht uns Differenzierung vom Wettbewerb. In der Vergangenheit hat Infineon immer wieder gezeigt, dass wir durch Technologie- und Produktinnovation schneller als der Markt wachsen und die Profitabilität steigern können. Doch die Herausforderungen wachsen: Der Wettbewerb wird intensiver. Es bedarf eines immer breiteren Technologieportfolios, um in unseren Märkten in allen Applikationen wettbewerbsfähig zu sein. Auch nimmt der Entwicklungsaufwand mit jedem weiteren Schritt überproportional zu, denn die Technologien nähern sich sukzessive den physikalischen Grenzen. Dieser Umstand unterstreicht die Bedeutung von Skaleneffekten und den Zusammenhang zwischen Technologieführerschaft und Größe. Bisherige Erfolgskonzepte greifen unter diesen Bedingungen zu kurz und müssen entweder erweitert oder durch neue ersetzt werden.

Innovation und Systemdenken ergänzen sich daher ideal. Wir überlegen uns, welches die Schlüsselfaktoren sind und wie wir mehrere innovative, manchmal auch scheinbar nur kleinere Schritte zu einem größeren Ganzen zusammenfügen, das dann wiederum einen spürbaren, zusätzlichen Kundennutzen liefert. Und so umfasst unser Innovationsanspruch heute alle Bereiche unseres Unternehmens: Logistik, Fertigungstechnik, Technologie, Produkte, Systemlösungen und Zusammenarbeit mit Kunden. Je nach Markterfordernis setzen wir unterschiedliche Schwerpunkte. Innerhalb des Konzerns agieren einige Einheiten wie Start-ups, andere verwenden einen umfassenden Ansatz, um neues Differenzierungspotenzial zu erschließen. Natürlich nutzen sie dabei das gesamte Spektrum der Möglichkeiten und Kompetenzen, die Infineon bietet. Möglich wird das durch eine ausgeprägte Kultur der Zusammenarbeit, die für uns ein nachhaltig differenzierendes Element darstellt. Im Geschäftsjahr 2017 haben wir zum Beispiel erstmals Umsatz mit unserem CoolSiC™-MOSFET erzielt. Seine Markteinführung ist das Ergebnis jahrelanger Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, deren Früchte wir nun zu ernten beginnen. Zu den ersten Kunden gehören Hersteller von Fotovoltaik-Wechselrichtern. Darüber hinaus werden CoolSiC™-Module bald in europäischen Schnellladestationen für Elektrofahrzeuge zum Einsatz kommen und 15 Automobilhersteller und -zulieferer evaluieren das Produkt im Hinblick auf künftige Fahrzeugplattformen. Damit ist die SiC-Technologie ein Musterbeispiel für den strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“: Mit dem Umstieg auf SiC generieren wir einen höheren Wert für den Kunden und für Infineon. Die Systemkosten für die Herstellung von Fotovoltaik-Wechselrichtern sinken, die kleineren und leichteren Geräte lassen sich einfacher installieren und der Wert der verbauten Halbleiter steigt deutlich. Außerdem stärken wir mit dieser Technologie unsere Position gleich in mehreren Endmärkten.

Eigenfertigung bietet strategischen Vorteil

All unsere Maßnahmen sind darauf ausgerichtet, Mehrwert für den Kunden und Differenzierungspotenzial für uns zu schaffen. Das gilt auch für die Fertigung. Wir fertigen jene Produkte selbst, bei denen wir uns im Markt vom Wettbewerb abheben können. Bei Standardtechnologien arbeiten wir hingegen vornehmlich mit Auftragsfertigern zusammen. In erster Linie sind das hochintegrierte Produkte wie Mikrocontroller und Chipkarten-ICs. So nutzen wir unser eingesetztes Kapital am effektivsten und optimieren unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung.

In vielen Anwendungsfeldern, etwa bei Leistungselektronik und Sensorik, verschaffen uns unsere anspruchsvolle Fertigungstechnik und unser Prozess-Know-how einen strategischen Vorteil, weil wir dadurch differenzierende Komponenten anbieten können. So haben wir vor einigen Jahren als erstes Unternehmen weltweit hochintegrierte Radarsensor-ICs für den Frequenzbereich von 77 Gigahertz entwickelt, die auf der neuartigen Siliziumgermanium-Technologie basieren. Das senkt die Kosten für Radarsysteme, die deshalb zunehmend auch in Fahrzeugen unterhalb der Premiumklasse eingesetzt werden und den Straßenverkehr sicherer machen.

Wesentliche Aspekte bei der Ausrichtung unserer Fertigungslandschaft sind neben Innovationskraft auch Lieferfähigkeit, Qualität und Kosten. Innovation von Fertigungsprozessen findet schwerpunktmäßig in Europa statt. Unsere asiatischen Standorte haben den Fokus auf Effizienz und sollen das weitere Wachstum abdecken. So haben wir im vorigen Geschäftsjahr in Kulim (Malaysia) erfolgreich eine weitere Fertigungshalle eröffnet. Damit stellen wir auch unsere Lieferfähigkeit sicher, die besonders für unsere Automobilkunden ein wichtiger Aspekt ist. So sind wir auch gut für den weiteren Ausbau der Elektromobilität vorbereitet, der einen ebenfalls wachsenden Bedarf an Leistungshalbleitern bedeutet.

Ein weiterer erfolgreicher Schritt bei der Fertigungstechnik ist die Einführung eines größeren Scheibendurchmessers für die Fertigung von Leistungshalbleitern. Die Nutzung der 300-Millimeter-Dünnschicht-Technologie bringt deutliche Vorteile bei Produktivität und reduziert den Kapitaleinsatz. Bis zum Ende des Kalenderjahres 2017 werden wir bis zu 30 Prozent der verfügbaren Reinraumfläche in Dresden (Deutschland) 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.

Flexible Vermarktungsansätze ermöglichen Anpassung an sich schnell verändernde Märkte

Um mehr Kunden zu erreichen, werden wir in Zukunft noch flexibler vorgehen und neue Ansätze entwickeln. Infineon ist in der Vergangenheit durch eine enge Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden gewachsen. Mit diesen haben wir erfolgreich Produkte definiert und den Markt dafür dann in der Breite erschlossen. Eine Vielzahl kleinerer Kunden erreichen wir über Distributoren. Das große Potenzial des Distributionskanals werden wir noch stärker mit standardisierten und gleichzeitig flexiblen Produkten für den Breitenmarkt ausschöpfen. Hier sind wir in den letzten Jahren bereits gut vorangekommen, weil wir auf kurzfristige Lieferfähigkeit, kontinuierliche, pragmatische Anpassung des Produktportfolios und eine enge Zusammenarbeit mit den Distributoren gesetzt haben.

Mit der Digitalisierung und dem Internet der Dinge entstehen neue Geschäftsmodelle. Vom Thermostat bis hin zum Auto sind heute immer mehr Geräte mit dem Internet verbunden und gewinnen dadurch neue Funktionen hinzu. Die Hersteller konzentrieren sich in der Regel darauf, die Geräte durch die bestmögliche Erfassung und Verarbeitung von Daten „smart“ zu machen. Mit der zugrunde liegenden Halbleitertechnologie können und wollen sie sich nicht beschäftigen. Für diese Anbieter wollen wir unsere Produkte und Lösungen einfacher verfügbar machen, etwa durch optimierte Produktkombinationen und Hilfestellung in Form von Referenzdesigns. Gerade hier können wir mit Systemverständnis punkten. Gleichzeitig bringen wir uns in Netzwerken aus Distributoren, Entwicklungsdienstleistern und Fertigungsdienstleistern ein. Diese Netzwerke ermöglichen es kleineren Firmen und auch Start-ups, Elektronik für neue Funktionen oder neue Endgeräte im Verbund zu entwickeln und herzustellen und damit das Internet der Dinge Realität werden zu lassen. Mit diesem breiten Vertriebsansatz wollen wir den Umsatz mit vorhandenen Technologien maximieren und auch hier die Rendite unserer Investitionen in Forschung und Entwicklung steigern.

Digitale Transformation

Die Digitalisierung ist in vollem Gange und verändert die Art und Weise, wie wir entwickeln, fertigen und mit den Märkten interagieren. Schon heute setzen wir erfolgreich das Konzept von Industrie 4.0 um: Automatisierung wird verknüpft mit der Nutzung von Big-Data-Methoden in der Fertigung. Der Computer erkennt durch die Auswertung der Daten über mehr als 1.000 Fertigungsschritte hinweg untypische Abweichungen und weist auf mögliche Ursachen hin. Das hilft uns, die hohen Qualitätsanforderungen der Automobilindustrie auch in der Zukunft zu erfüllen. Denn die Anforderungen werden mit dem Schritt zum autonomen Fahren und der entsprechend notwendigen Zuverlässigkeit der Systeme nochmals steigen. Aber nicht nur in der Fertigung werden wir neue Methoden anwenden, auch bei Forschung und Entwicklung, Planung, Logistik oder in der Zusammenarbeit mit dem Kunden wird sich unsere Arbeitsweise ändern. In der Entwicklung, in der wir schon heute sehr umfangreich computergestützte Methoden nutzen, wollen wir zum Beispiel das Lernen und den Aufbau von Wissen beschleunigen. Damit wird es uns gelingen, unseren technologischen Vorsprung trotz wachsender Herausforderungen zu halten und die Komplexität, die das Denken in Systemen mit sich bringt, erfolgreich zu meistern.

Die Digitalisierung gewinnt jedoch auch an Bedeutung im Hinblick auf die Produkte, Lösungen und Services, die wir unseren Kunden bieten. So wird sich die Interaktion zwischen Menschen, Maschinen und Computern ändern. Sprache, Gesten und Mimik werden wichtiger. Das sogenannte „Deep Machine Learning“ (tief gehendes, maschinelles Lernen) und neuronale Netze sind dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor und erfordern neue Kompetenzen und Methoden. Wir sind bereits mit einzelnen Pilotprojekten erfolgreich und werden unsere Strategie in den nächsten Jahren dahingehend weiterentwickeln. Aber nicht nur die Technik wird sich ändern, auch die Art und Weise, wie wir über bestehende Organisationsformen hinaus optimale Lösungen entwickeln. Das erfordert flexible Vorgehensweisen und Organisationsformen. Hier zahlt es sich aus, dass wir in den letzten Jahren unsere Kultur weiterentwickelt und entsprechende Kompetenzen aufgebaut haben. Schon heute arbeiten Teams aus verschiedenen Organisationseinheiten zusammen, indem sie losgelöst von gewohnten Zuständigkeiten Verantwortung übernehmen oder abgeben – immer mit Blick auf das übergeordnete Ziel.

Finanzziele unterstreichen unseren Wachstumsanspruch

Infineon ist heute hervorragend aufgestellt. Wir sind in den weiterhin am stärksten wachsenden Märkten aktiv und profitieren von langfristigen Megatrends. Mit den Investitionen der letzten Jahre haben wir ein solides Fundament gelegt, um Größen- und Verbundvorteile zu realisieren und unsere Profitabilität zu steigern. Als klare Nummer eins bei Leistungshalbleitern und als führender Anbieter von Systemlösungen für Automobilelektronik sowie von Sicherheitslösungen erzielen wir Skaleneffekte und können investieren, um die Technologieführerschaft zu halten oder auszubauen.

Unsere Strategie ist auf nachhaltig profitables Wachstum ausgelegt. Entsprechend ehrgeizig sind die Ziele, die wir uns gesteckt haben. Sie unterstreichen einerseits den Anspruch, den wir an uns selbst haben, und stellen andererseits sicher, dass wir die nötige Balance zwischen Umsatzwachstum, Profitabilität und Investitionsvolumen erreichen.

Ziel 1: Durchschnittlich 8 Prozent Umsatzwachstum pro Jahr

Das heutige Geschäft von Infineon ist seit Beginn der Eigenständigkeit im Geschäftsjahr 1999 – ohne Berücksichtigung des Umsatzhubs durch Akquisitionen – jährlich um rund 9 Prozent gewachsen. Wir nehmen führende Positionen in unseren Kernmärkten ein, haben über die Jahre hinweg systematisch angrenzende Märkte erschlossen und sind mit unseren vier Segmenten auf die eingangs erwähnten Megatrends ausgerichtet. Diese entfalten ungebrochene Nachfragedynamik für unsere Produkte. Wir gehen daher davon aus, auch künftig unser Wachstum sehr nahe an der historischen Rate fortführen zu können. Eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Wachstumstreiber folgt im nächsten Kapitel. Unser strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ hilft uns dabei, bessere Lösungen aus unserer breiten Technologie- und Produktkompetenz zu entwickeln und so einen signifikanten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Für diese werthaltigeren Lösungen sind sie auch bereit, mehr zu bezahlen. Darüber hinaus verbreitern wir durch maßgeschneiderte Vermarktungsstrategien unsere Kundenbasis und generieren dadurch mehr Geschäft. Im Durchschnitt wollen wir auf diese Weise mit 8 Prozent pro Jahr wachsen. Im Geschäftsjahr 2017 lag das Wachstum bei 9 Prozent.

Ziel 2: 17 Prozent Segmentergebnis-Marge über den Zyklus

Wachstum ist nur eine Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Eine weitere ist die Profitabilität. Dabei ist die von unseren Produkten erzielte Marge ein Indikator für den Wert, den unsere Produkte beim Kunden schaffen. Wenn wir nachhaltig profitabel arbeiten, bedeutet das, dass wir unsere Entwicklungen offensichtlich gezielt dort hinlenken, wo sie unseren Kunden am meisten nützen. Profitabel arbeiten bedeutet, Innovationskraft effektiv im Sinne des Kunden und der Märkte einzusetzen. Daneben wollen wir auch in schwierigen Marktphasen unsere Entwicklungs- und Vertriebsaufgaben mit unverminderter Geschwindigkeit fortführen können. Im Zyklusdurchschnitt streben wir eine Segmentergebnis-Marge in Höhe von 17 Prozent vom Umsatz an. Um dieses Ziel dauerhaft erreichen zu können, setzen wir auf Skaleneffekte sowie auf Kostenvorteile aus dem weiteren Ausbau und der Auslastung unserer 300-Millimeter-Fertigung. Auch in Forschung, Entwicklung und Vertrieb erzielen wir Größenvorteile durch führende Marktpositionen in unseren Zielmärkten. Und nicht zuletzt ermöglichen uns die Technologieführerschaft und der strategische Ansatz „Vom Produkt zum System“ eine höhere Differenzierung. Im Geschäftsjahr 2017 erzielten wir eine Segmentergebnis-Marge von 17,1 Prozent.

Ziel 3: Investitionen in Höhe von 13 Prozent vom Umsatz

Für den Ausbau unserer Fertigungskapazitäten investieren wir nur dort in eigene Fertigungen, wo dies einen wesentlichen Beitrag zur Differenzierung unserer Produkte leistet. Dies trifft insbesondere bei Leistungshalbleiterkomponenten, bei Hochfrequenzkomponenten sowie bei MEMS-basierten Sensoren zu. Dort, wo dies nicht der Fall ist, lagern wir einen zunehmenden Anteil unserer Wafer-Prozessierung sowie unserer Gehäusemontage an Fertigungspartner aus.

Bisher wurde unsere Kapitalintensität durch die bislang verwendete 200-Millimeter-Technologie geprägt. Die neue 300-Millimeter-Dünnyafer-Technologie weist aber gegenüber der 200-Millimeter-Fertigung relativ zur bereitgestellten Kapazität geringere Investitionen auf. Damit sinken die für die Realisierung des Zielwachstums erforderlichen Investitionen in Fertigungskapazitäten für Leistungshalbleiter.

Bei Produkten, die in Standard-CMOS-Technologie mit Strukturen von 65 Nanometern oder kleiner gefertigt werden, arbeiten wir mit Auftragsfertigern zusammen und entwickeln mit ihnen die nötigen Technologiemodifikationen. Die wesentliche Differenzierung dieser Produkte liegt im Design und weniger in der Prozesstechnologie, daher fertigen wir sie nicht mehr in unseren eigenen Werken und vermeiden die andernfalls erforderlichen Investitionen in die Frontend-Fertigung und Basistechnologieentwicklung.

Auch in nicht differenzierenden Teilen der Backend-Fertigung, also der Gehäusemontage, werden wir die Zusammenarbeit mit Auftragsfertigern weiter ausbauen, insbesondere bei Standardgehäusen. Damit sind auch dort entsprechend geringere Investitionen zu erwarten.

Letztlich erhöhen wir auch die Ausbringung, indem wir kontinuierlich die Produktivität aller Fertigungsprozesse steigern. In Summe führen diese Ansätze zu dem Ziel, im Zyklusdurchschnitt rund 13 Prozent vom Umsatz zu investieren. Darin enthalten sind rund 2 Prozent aktivierte Entwicklungskosten. Unser Investitionsvolumen ist so angelegt, dass es uns weiterhin in die Lage versetzt, das angestrebte durchschnittliche Umsatzwachstum von 8 Prozent pro Jahr zu realisieren. Je nach Marktsituation kann das tatsächliche Investitionsvolumen in einzelnen Jahren von diesem Zielwert abweichen und insbesondere in Jahren überdurchschnittlichen Umsatzwachstums darüber liegen. So lag die Investitionsquote beispielsweise im abgelaufenen Geschäftsjahr angesichts der starken Nachfrage mit 14 Prozent über dem definierten Zielwert.

Kapitalstrukturziele belegen unsere Zuverlässigkeit

Unseren Kunden ist es wichtig, mit Infineon einen verlässlichen Partner zu haben, der auch noch in vielen Jahren sicher liefert. Diese langfristige Verlässlichkeit wollen wir auch als Arbeitgeber unseren Mitarbeitern bieten, und dies weit über ihr aktives Arbeitsleben hinaus bei der Altersversorgung. Entsprechend legen wir großen Wert auf eine solide Bonität. Dies spiegelt sich in unseren konservativen Kapitalstrukturzielen wider.

Für unsere Bruttoliquidität streben wir €1 Milliarde plus 10 bis 20 Prozent des Umsatzes an. Mit dem fixen Sockelbetrag von €1 Milliarde halten wir eine solide Liquiditätsreserve für Eventual- und Pensionsverbindlichkeiten vor, welche unabhängig vom Umsatz sind. Darüber hinaus stehen uns mit 10 bis 20 Prozent des Umsatzes jederzeit ausreichend Barmittel zur Verfügung, um das operative Geschäft in allen Zyklusphasen finanzieren zu können.

Für unsere Bruttofinanzschulden gilt die Obergrenze von höchstens dem Zweifachen des operativen Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization – EBITDA). Durch das moderate Verschuldungsniveau und das gut verteilte Fälligkeitsprofil bis 2028 sind wir in der Lage, unsere Verbindlichkeiten unabhängig vom jeweiligen Kapitalmarktumfeld zuverlässig zu bedienen.

Die Ratingagentur S&P Global Ratings (S&P) bewertet die Bonität von Infineon mit „BBB“ (Ausblick „stabil“). Damit hält Infineon die derzeit beste S&P-Bewertung eines europäischen Halbleiterherstellers.

Nachhaltige Wertsteigerung für unsere Aktionäre

Wir sind davon überzeugt, dass organisches Wachstum mittel- und langfristig die größte Wertsteigerung erzeugt. Ein guter Indikator hierfür ist die Spanne zwischen der Rendite auf das eingesetzte Kapital (Return on Capital Employed – RoCE) und den gewichteten Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital – WACC). Ohne akquisitionsbedingte Effekte entspricht unser RoCE bei Erreichen unserer Finanzziele rund dem Doppelten des WACC. Wir wollen auch weiterhin aus jedem Euro, den wir in organisches Wachstum investieren, eine solche Überrendite erzielen und so kontinuierlich den Unternehmenswert steigern.

Unsere Strategie hat sich bewährt. Infineon wächst nachhaltig profitabel. Aufgrund unserer operativen Rentabilität und unserer gesunden Kapitalstruktur sind wir finanziell handlungsfähig und können in künftiges Wachstum investieren. Die kontinuierliche Wertsteigerung hat sich in den letzten Jahren auch in einem stetig wachsenden Gewinn je Aktie sowie in der höheren Bewertung unseres Unternehmens am Kapitalmarkt niedergeschlagen.

Siehe Grafik 10

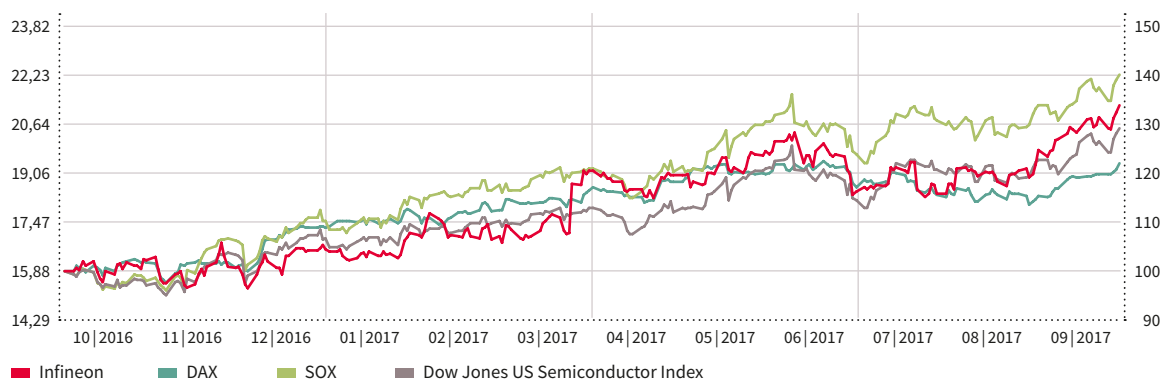
Die positive Kursentwicklung kommt unseren Aktionären zugute. Darüber hinaus verfolgen wir eine Dividendenpolitik, deren Ziel es ist, die Anteilseigner angemessen an der wirtschaftlichen Entwicklung von Infineon zu beteiligen und auch in Zeiten langsameren Wachstums eine mindestens konstante Dividende ausschütten zu können.

10

Relative Entwicklung der Aktie von Infineon, des DAX, des Philadelphia Semiconductor Index (SOX) sowie des Dow Jones US Semiconductor Index im Geschäftsjahr 2017 (Tagesschlusskurse)

Infineon-Aktie in €

30. September 2016 = 100



Wachstumstreiber

Im vorangegangenen Kapitel haben wir die Strategie von Infineon im Detail beschrieben. Eines ihrer wesentlichen Elemente ist die Fokussierung auf Märkte, in denen wir langfristig erfolgreich sein können. Im Folgenden skizzieren wir die wichtigsten Wachstumstreiber für unser Geschäft, geordnet nach vier übergeordneten Trends: individuelle Mobilität, effizientes Energiemanagement, Datenerfassung und -übertragung sowie Sicherheit.

Individuelle Mobilität

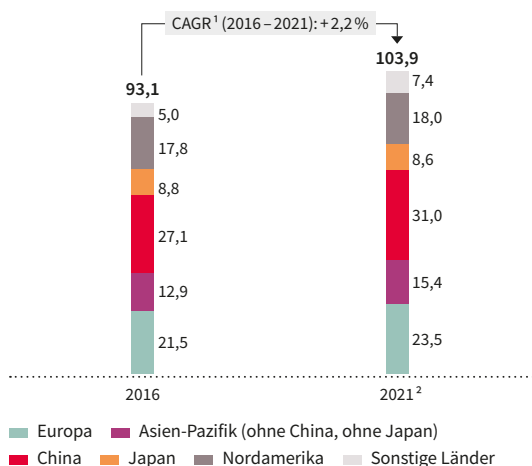
Durch das weltweite Bevölkerungswachstum und die zunehmende Industrialisierung steigt der Bedarf an Verkehrsmitteln aller Art. Angefangen bei Massenverkehrsmitteln wie Flugzeugen und Zügen bis hin zu privat genutzten Fahrzeugen wie Autos und Pedelecs. Das Auto gilt als Ausdruck von Wohlstand und als Schlüssel zu individueller Mobilität. Dies ist vor allem in Schwellenländern zu beobachten. Das Wachstum der Mittelschicht in Indien und China macht sich unter anderem in der Nachfrage nach Autos bemerkbar. Für die weltweite Automobilproduktion wird für die Jahre 2016 bis 2021 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 2,2 Prozent gerechnet (Quelle: Marktforschungsunternehmen IHS Markit).

G Siehe Grafik 11

Infineon profitiert davon in zweierlei Hinsicht: einerseits durch die höheren Stückzahlen, andererseits durch die ebenfalls wachsende Zahl elektronischer Systeme pro Fahrzeug. Rund 90 Prozent der Innovationen im Fahrzeug beruhen mittlerweile auf Elektronik. Dieser Anteil dürfte nach Einschätzung von Marktexperten auch in den kommenden Jahren auf diesem Niveau bleiben. Insgesamt ist über alle Regionen hinweg eine steigende Ausstattung der Fahrzeuge zu beobachten. Innovative Lösungen für Sicherheits- und Komfortfunktionen kommen typischerweise zunächst in Premiumfahrzeugen zum Einsatz und werden dann nach und nach auch in der Mittel- und Kompaktklasse angeboten, wodurch der Wert der Halbleiter pro Fahrzeug steigt.

G 11

Weltweite Automobilproduktion nach Regionen
in Millionen Fahrzeugen



1 CAGR = Compound Annual Growth Rate = Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate
2 geschätzt

Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Automotive Group, „Annual Light Vehicle Production Forecast“, September 2017, zur Verfügung gestellt wurden.

Fahrerassistenzsysteme und automatisiertes Fahren

„Vision Zero“ beschreibt eines der großen Ziele der Automobilindustrie: Die Fahrzeuge sollen so sicher werden, dass keine schweren oder gar tödlichen Unfälle mehr auftreten, von denen heute noch rund 90 Prozent auf menschliches Versagen zurückzuführen sind. Sicherheitssysteme können diese Fehler verhindern oder zumindest deren Folgen mindern.

Trotz immer mehr Fahrzeugen auf den Straßen ist die Zahl der Verkehrstoten in den entwickelten Ländern über viele Jahre zurückgegangen. Um weiter in Richtung der „Vision Zero“ voranzukommen, sind mehr aktive Sicherheitssysteme notwendig. Diese können einen Unfall durch direkten Eingriff in das Fahrgeschehen entweder komplett verhindern oder zumindest seine Auswirkungen deutlich reduzieren. Beispiele sind Fußgängererkennung, adaptive Geschwindigkeitsregelung sowie Totwinkel-Erkennung. Diese Funktionen sind nicht mehr nur der Oberklasse vorbehalten, sondern gehören inzwischen auch zur gängigen Ausstattung in der Mittelklasse.

Nach und nach werden die aktiven Sicherheitssysteme zu Fahrerassistenzsystemen erweitert. Indem sie den Fahrer bei seinen Aufgaben unterstützen, steigern sie sowohl den Komfort als auch die Verkehrssicherheit. Sie assistieren beispielsweise in kritischen Situationen oder helfen gegebenenfalls dabei, einen Fahrfehler zu korrigieren – etwa durch das automatische Einleiten einer Notbremsung. Systeme für das teil- beziehungsweise vollautomatisierte Fahren bestehen im Wesentlichen erstens aus den Sensoren (zum Beispiel Radar, Innenraum- oder Außenkamera), zweitens aus einem zentralen Hochleistungsrechner für die Auswertung der Sensordaten sowie die Berechnung der Fahrstrategie (gewissermaßen die Intelligenz des Systems) und drittens aus den Aktuatoren (Lenkung, Bremse, Motorsteuerung und Getriebe). Als führender Anbieter von Systemlösungen verfügt Infineon über ein umfassendes Produktportfolio für Assistenzsysteme und das automatisierte Fahren.

Mikrocontroller unserer AURIX™-Familie sorgen für die Verlässlichkeit der Systeme. Auf Ebene der Aktuatoren führt AURIX™ lokale Rechenoperationen in Echtzeit aus und sendet entsprechende Steuerbefehle. Darüber hinaus hat der Mikrocontroller eine weitere Schlüsselrolle als Sicherheitsanker, indem er die nicht nach den Standards der Automobilindustrie qualifizierten Komponenten absichert.

Aktuatoren sind ebenfalls sicherheitskritische Anwendungen. Daher ist eine der wichtigsten Anforderungen an das teil- beziehungsweise vollautomatisierte Fahren, dass das System im Fall eines Fehlers trotzdem weiter verlässlich arbeitet. Um dies zu ermöglichen, bietet Infineon für diese Anwendungen auch ISO 26262-zertifizierte Komponenten mit Redundanz für den Fehlerfall an: Sicherheitskritische Komponenten und Teilsysteme müssen „hochverfügbar“, also gegen Ausfall geschützt sein. Deshalb werden solche Sensoren, Mikrocontroller und Leistungshalbleiter mehrfach, das heißt redundant, ausgelegt. Dies erhöht den Bedarf an Halbleitern.

Mit unseren Komponenten tragen wir ganz wesentlich dazu bei, dass das Auto den Fahrer unterstützen und zunehmend eigenständig fahren kann. Durch die Verbindung mit dem Internet gewinnt das Fahrzeug weitere Funktionen hinzu und neue Services werden möglich. Auch hierbei spielen Halbleiter eine wichtige Rolle.

Vernetzung sowie Daten- und IT-Sicherheit

Die immer stärkere Vernetzung der Fahrzeuge bietet Möglichkeiten für viele neue Dienstleistungen, birgt aber auch die Gefahr unbefugter Zugriffe. Daher muss der sichere Austausch von Daten sowohl zwischen den verschiedenen Systemen an Bord als auch mit anderen Fahrzeugen und der Infrastruktur gewährleistet sein. Die Fahrzeug- und Personensicherheit auf der einen Seite sowie Daten- und IT-Sicherheit auf der anderen Seite können nicht mehr unabhängig voneinander betrachtet werden. Das Fahrzeug wird zum vernetzten Computer auf vier Rädern und zu einem Teil des Internet der Dinge. Der Bedarf an Daten- und IT-Sicherheit im Fahrzeug steigt. Infineon sieht sich für diese Entwicklung bestens positioniert, verfügen wir doch über jahrzehntelange Erfahrung auf diesem Gebiet durch das Segment Chip Card & Security.

Schadstoffreduktion

Die Automobilindustrie arbeitet kontinuierlich daran, den Schadstoffausstoß zu senken. Dieses Streben geht zum einen auf gesetzliche Regelungen zurück: So verlangt zum Beispiel eine Vorgabe der Europäischen Kommission die Reduzierung des durchschnittlichen Flottenausstoßes auf 95 Gramm CO₂ pro Kilometer bis zum Jahr 2021. Realitätsnähere Abgas-Testverfahren, wie der seit September 2017 gültige WLTP-Zyklus (Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure) bedeuten eine weitere, implizite Verschärfung der CO₂-Reduktionsvorgaben. Dies trägt zu einer Steigerung des Halbleiterbedarfs bei. Zum anderen treffen auch die Kunden ihre Kaufentscheidung heute in dem Bewusstsein, dass ein geringerer Kraftstoffverbrauch Geld spart, ökologische und gesundheitliche Beeinträchtigungen minimiert und damit zu einer höheren Lebensqualität insbesondere in Ballungszentren beiträgt. Um die gesetzlichen Zielvorgaben zu erreichen und den Kundenwunsch nach nachhaltiger Mobilität zu erfüllen, reicht die Optimierung des Verbrennungsmotors alleine nicht mehr aus. Vielmehr müssen im Fahrzeug verstärkt elektrische Verbraucher effizienter gemacht und hydraulische oder mechanische Lösungen durch effizientere elektromechanische und damit halbleiterbasierte Systeme ersetzt werden.

Siehe Grafik 12

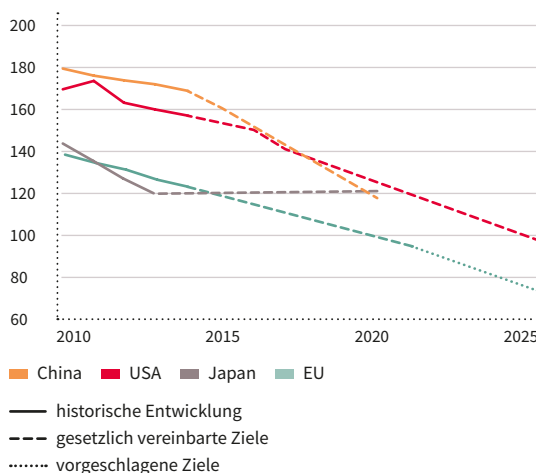
Neben CO₂ rücken auch gesundheitsschädliche Stickstoffoxide, kurz NO_x, immer mehr in den Fokus. Sie entstehen bei der Verbrennung fossiler Energieträger und führen neben einer Reihe weiterer Faktoren zu erhöhter Feinstaubbelastung. In Städten verursachen Dieselmotoren den Großteil der NO_x-Emissionen, weshalb immer wieder über Fahrverbote für ältere Dieselfahrzeuge diskutiert wird. Das Risiko, solche Fahrverbotszonen nicht mehr oder nur noch eingeschränkt ansteuern zu können, dürfte bei vielen Kunden die Kaufentscheidung beeinflussen und stellt dadurch mittel- bis langfristig einen Wettbewerbsnachteil für den Diesel gegenüber anderen Antriebsformen dar.

Elektromobilität

Um den Flottendurchschnitt auf den geforderten CO₂-Zielwert zu senken, erweitern viele Fahrzeughersteller ihre Produktpalette nun um Modelle mit Hybrid- und Elektroantrieb. Diese weisen einen deutlich höheren Halbleiteranteil auf als herkömmliche Fahrzeugmodelle. Die heutigen Lösungen wandeln die Gleichspannung der Batterie in die erforderliche Wechselspannung des Antriebsmotors um. Infineon bietet für diese unterschiedlichen Systeme eine Vielzahl an Leistungshalbleiterkomponenten an. Werden in einem Auto mit herkömmlichem Verbrennungsmotor im Schnitt derzeit Halbleiter im Wert von US\$355 verbaut, so liegt dieser Betrag für den Durchschnitt der Hybrid-, Plug-in-Hybrid- und Elektrofahrzeuge bei US\$695. Dabei entfallen etwa drei Viertel des zusätzlichen Halbleiterwerts auf Leistungshalbleiter. Sie sind der entscheidende Faktor beim Antrieb der starken Elektromotoren und auch ein Schlüssel zur Senkung der Kosten.

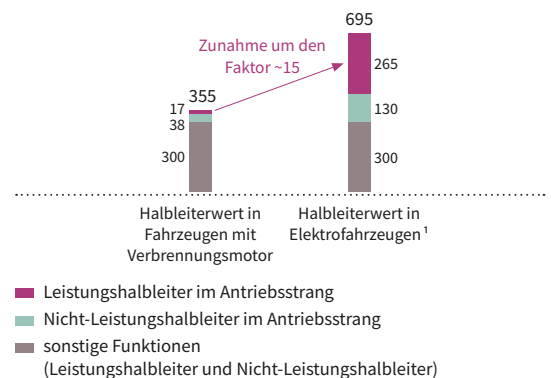
Siehe Grafik 13

12
 Gesetzlich vereinbarter Flottenausstoß der vier großen Automobilregionen
 CO₂ in Gramm pro Kilometer; normalisiert auf den NEDC Testzyklus



Quelle: The International Council for Clean Transportation, 2017

13
 Beim Übergang vom Verbrennungsmotor zum Elektromotor steigt der Wert der Leistungshalbleiter im Antriebsstrang um den Faktor ~15
 in US\$



Neben Fahrzeugen mit elektrischem Antrieb tragen auch die sogenannten Mild-Hybrid-Fahrzeuge basierend auf der 48-Volt-Technologie zur Verringerung der Schadstoffemissionen bei. Mechanische Funktionen werden zunehmend elektrisch ausgeführt und bringen das 12-Volt-Bordnetz an seine Grenzen. Ein zusätzliches 48-Volt-Teilbordnetz übernimmt die Versorgung leistungsstarker Verbraucher, zum Beispiel elektrischer Turbolader, elektrisch unterstützter Lenkung, Wankstabilisierung. Für die Ansteuerung dieser Verbraucher sowie die Kopplung beider Bordnetze rechnen Marktforscher mit rund US\$75 zusätzlichem Leistungshalbleiterbedarf. Die 48-Volt-Technologie ist der Einstieg in die Hybridwelt. Der zusätzliche Wert an Leistungshalbleitern ist zwar geringer als bei Fahrzeugen mit elektrischem Antrieb, doch sind die Stückzahlen mit erwarteten 15 Millionen bis 2025 weitaus höher.

In Zukunft haben innovative Systemlösungen und insbesondere der Einsatz von Komponenten auf Basis von Siliziumkarbid großes Potenzial, das elektrische Fahren erschwinglicher zu machen. Ladegeräte und Wechselrichter werden mit Siliziumkarbid kompakter, leichter und effizienter, wodurch die Reichweite des Fahrzeugs steigt.

Die immer stärkere Verbreitung von Elektrofahrzeugen erfordert auch eine entsprechende Ladeinfrastruktur. Ein gut ausgebautes Netz an Ladestationen erhöht den Anreiz zum Kauf eines Elektrofahrzeugs. Um die Akzeptanz der Elektromobilität zu fördern, hat China damit begonnen, Ladestationen entlang der acht wichtigsten Autobahnen des Landes in Betrieb zu nehmen. Dazu gehört auch die wichtige Verbindung zwischen Peking und Shanghai. Bis 2020 sollen 10.000 Ladestationen mit 120.000 Ladepunkten entstehen, das Investitionsvolumen beträgt rund US\$770 Millionen. Die Infrastruktur kommt 202 Städten zugute und deckt rund 36.000 Kilometer Schnellstraße ab. Die Ladestationen haben eine Leistung von bis zu 100 Kilowatt und erfordern jeweils Leistungshalbleiter im Wert von US\$200 bis US\$300. Auch in anderen Ländern dürfte das Netz an öffentlich zugänglichen Ladestationen in den nächsten Jahren stetig erweitert werden. Erst kürzlich hat ein Konsortium deutscher Automobilhersteller ein Projekt gestartet, durch das bis 2020 1.000 Schnellladestationen mit einer Leistung von 350 Kilowatt an 400 Standorten in Europa entstehen sollen. Infineon liefert hierfür Leistungsmodule auf Basis von Siliziumkarbid. Neben dedizierten Stromtankstellen ist auch die Integration von Ladesäulen in Straßenlaternen möglich.

Energieeffizienz

Erneuerbare Energien

Aus ökologischen wie ökonomischen Gründen kann der zunehmende Bedarf an elektrischer Energie nicht mehr in gleichem Maße wie bisher aus fossilen Brennstoffen gedeckt werden. Im November 2016 trat das Klimaschutzabkommen von Paris (Frankreich) in Kraft. Darin verpflichteten sich die teilnehmenden Länder der Weltklimakonferenz erstmals völkerrechtlich verbindlich, die Erderwärmung auf maximal zwei Grad Celsius zu begrenzen. Außerdem soll in der zweiten Hälfte des 21. Jahrhunderts Treibhausgasneutralität erreicht werden. Und auch wenn die Position der neuen US-Regierung bezüglich des Abkommens noch nicht endgültig geklärt ist, erfährt der Kampf gegen den Klimawandel nach wie vor breite politische Unterstützung. So haben beispielsweise zahlreiche Bürgermeister großer US-Städte und die Gouverneure einiger Bundesstaaten ihr Bekenntnis zum Klimaschutz bekräftigt. Darüber hinaus schlossen China und der Bundesstaat Kalifornien im Juni 2017 ein bilaterales Klimaabkommen.

Dekarbonisierung durch die Nutzung erneuerbarer Energiequellen ist der Schlüssel zu einer nachhaltigen Energieversorgung. Infineon profitiert vom Zubau von Wind- und Fotovoltaikkraftwerken. Je Gigawatt erzeugte Leistung erfordern sie ein Vielfaches an Leistungshalbleitern verglichen mit konventionellen Kraftwerken. Im Gegensatz zu Kohle-, Gas- oder Atomkraftwerken gibt es bei Wind- und Fotovoltaikkraftwerken keine Turbine, die mit ihrem gleichmäßigen Lauf eine konstante 50-Hertz-Wechselspannung erzeugt, sodass die Energie direkt in das Netz eingespeist werden könnte. Aus diesem Grund bedarf es leistungselektronischer Systeme zur Anpassung.

Wind: Im Bereich Windenergie rechnen wir mittel- und langfristig mit nachhaltigem Wachstum. Pro Megawatt erfordern Windparks etwa den 30-fachen Halbleiteranteil im Vergleich zu konventionellen Kohlekraftwerken. China und die USA fördern die Windenergie. Zudem wird die Erneuerung älterer, leistungsschwacher Windkraftanlagen durch moderne, leistungsstarke Windturbinen – „Repowering“ genannt – noch lange anhalten. Auch bei der Erstinstallation kommen immer stärkere Generatoren zum Einsatz, was einen höheren Halbleiterbedarf pro Windkraftanlage zur Folge hat. Diese Entwicklung ist besonders deutlich in China zu beobachten, wo wir seit 2011 mit dem chinesischen Windturbinenhersteller Goldwind kooperieren. Wurden bisher vor allem Turbinen mit einer Leistung von bis zu 1,5 Megawatt installiert, werden nun verstärkt Turbinen mit einer Generatorleistung von 2 bis 3 Megawatt eingesetzt.

Fotovoltaik: Bei IGBT-Modulen für Solarenergie rechnen die Marktforscher von IHS Markit von 2016 bis 2021 mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 9,0 Prozent. Seit einigen Jahren beobachten wir eine strukturelle Veränderung, da sich das Geschäft inzwischen verstärkt von Europa nach Asien und in die USA verlagert. Infineon ist international sehr breit aufgestellt und kooperiert seit Jahren mit den weltweit führenden Herstellern von Fotovoltaik-Wechselrichtern. Wir profitieren unter anderem vom Wachstum der chinesischen Wechselrichterhersteller – und zwar sowohl im Hinblick auf den Fotovoltaikausbau in China selbst als auch beim Export der Wechselrichter in andere Regionen. Darüber hinaus arbeiten wir eng mit führenden europäischen Herstellern zusammen, die auch in den USA sehr erfolgreich sind. Effiziente Wandlung und niedrige Systemkosten tragen dazu bei, die Stromentstehungskosten in Fotovoltaikkraftwerken zu senken und Netzparität im Vergleich zu herkömmlich erzeugtem Strom herzustellen. Dadurch kann der weitere Ausbau ohne Fördermittel bewerkstelligt werden. Fotovoltaik-Wechselrichter zählen zu den ersten Systemen, in denen Leistungshalbleiter auf Basis von Siliziumkarbid zum Einsatz kommen. Mit dem Umstieg auf Siliziumkarbid sinken die Systemkosten und der Installationsaufwand für die Hersteller, während der Wert der verbauten Halbleiter deutlich steigt.

Zugsysteme

Nachhaltige und optimal vernetzte Mobilität innerhalb der Ballungsräume ebenso wie zwischen den Metropolen ist eines der Schlüsselthemen des 21. Jahrhunderts. Ein verlässlicher und schneller öffentlicher Personenverkehr entscheidet heute mehr denn je über Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit in vielen Regionen und Städten weltweit. Unsere Komponenten kommen sowohl in Nahverkehrszügen, Metro- und Straßenbahnen als auch in Hochgeschwindigkeitszügen zum Einsatz.

China ist einer der größten Schienenfahrzeugmärkte der Welt. Im Sommer 2017 wurde auf der Linie Peking – Shanghai der erste Hochgeschwindigkeitszug in Betrieb genommen, der auf dieser Strecke mit bis zu 350 Kilometern pro Stunde unterwegs ist. Die IGBT-Module hierfür stammen von Infineon. Auch Überlandzüge und Metrobahnen spielen in China eine große Rolle. Eine Belebung des Marktes für Zugsysteme sehen wir auch im restlichen Asien. Dort werden als Konsequenz der Industrialisierung vor allem Metrobahnen und Regionalzüge nachgefragt. Weitere Wachstumsmärkte sind Indien und die USA. Mit Bombardier Transportation, der chinesischen CRRC und Siemens zählen die größten Schienenfahrzeughersteller der Welt zu unseren Kunden.

Automatisierung

Elektrische Antriebe bilden das Herzstück einer Vielzahl von Systemen, wie zum Beispiel Kränen, Förderbändern und Robotern. Wo immer etwas bewegt oder transportiert wird, kommen sie zum Einsatz. Elektromotoren werden ferner in Pumpen in der Kälte- und Klimatechnik und bei der simplen Erzeugung von Druckluft eingesetzt. Die stärksten elektrischen Industriemotoren arbeiten in Schleusen, Zementmühlen, in Pumpen für städtische Wasserwerke, in Luftverdichtern zur Herstellung von technischen Gasen sowie in Kompressoren für Gaspipelines. Elektromotoren sind für 28 Prozent des weltweiten Strombedarfs verantwortlich. Entsprechend groß ist der Hebel für Einsparungen bei einer Erhöhung des Wirkungsgrads. Eine Möglichkeit, den Energieverbrauch eines Elektromotors zu reduzieren, besteht in der Verwendung einer elektronischen Steuerung zur Drehzahlregelung, also der Anpassung der Leistung an den aktuellen Bedarf. Die Marktdurchdringung von drehzahlgeregelten Motorsteuerungen wird also zunehmen. Moderne Produktionsanlagen, in denen eine kontinuierliche Drehzahlanpassung erforderlich ist, können sogar nur mit geregelten Elektromotoren realisiert werden. Die Umsetzung einer drehzahlgeregelten Motorsteuerung erfordert eine Vielzahl der von uns angebotenen Leistungshalbleiter. Deren Anzahl und Wert hängen von der Leistungsklasse des Motors ab. Die nächste Stufe der Automatisierung wird mit Industrie 4.0 erreicht werden. Diese wird einen neuen Investitionszyklus auslösen.

Bürstenlose Gleichstrommotoren

Eine wichtige Bauart elektrischer Motoren sind sogenannte bürstenlose Gleichstrommotoren (BLDC-Motoren). Bei BLDC-Motoren erfolgt die Kommutierung elektronisch, abhängig von der Rotorposition, der Rotordrehzahl und dem Drehmoment. Rotorposition und Drehzahl können zum Beispiel über Sensoren (etwa Magnetfeldsensoren) erfasst werden. Über geeignete Leistungshalbleiter werden die Wicklungen so mit Strom versorgt, dass sich der Rotor weiterdreht. Durch die elektronische Kommutierung entstehen bei BLDC-Motoren keine Verluste wie bei bürstenbehafteten Motoren. Aufgrund ihrer hohen Energieeffizienz und ihres geringen Leistungsgewichts kommen bürstenlose Gleichstrommotoren unter anderem in batteriebetriebenen Systemen zum Einsatz.

Elektrowerkzeuge: Millionen von Haushalten verlassen sich weltweit auf kabellose Elektrowerkzeuge, um Reparaturen durchzuführen. Endverbraucher achten bei der Kaufentscheidung vor allem auf den Preis, Robustheit, einfache Handhabung und lange Batterielaufzeiten. Darüber hinaus schaffen Diagnose- und Sicherheitsfunktionen Vertrauen in die Qualität und Betriebssicherheit. All diese Eigenschaften hängen maßgeblich von den eingesetzten Halbleiterlösungen ab.

Multikopter: Ein relativ junges Anwendungsgebiet mit großem Wachstumspotenzial sind Multikopter. Diese ferngesteuerten Fluggeräte sind längst nicht mehr nur bei Freizeitpiloten beliebt, sondern werden immer häufiger auch für kommerzielle Zwecke genutzt. Erste Tests mit Zustelldrohnen finden bereits statt, einerseits für die Paketzustellung, andererseits für den zeitkritischen Transport von Medikamenten. In der Landwirtschaft werden Multikopter bereits für die Überwachung von Nutzflächen eingesetzt. Multikopter erfordern eine Vielzahl von Halbleitern für die Steuerung der Gleichstrommotoren, angefangen bei Mikrocontrollern, über Sensoren, Treiber und MOSFET-Leistungstransistoren bis hin zu Hochfrequenzkomponenten für die Navigation, Kollisionsvermeidung und Kommunikation. Hinzu kommen weitere Leistungshalbleiterkomponenten für die Ladestationen.

Haushaltsgroßgeräte

Um die Effizienz ihrer Geräte zu steigern – sei es aufgrund von strikteren Effizienzvorschriften oder um dem Verbraucher sparsamere, langlebigere und leisere Geräte zu bieten –, steigen immer mehr Hersteller auf geregelte Motoren um. Wo bislang ein Motor nur ein- oder ausgeschaltet werden konnte, sorgt jetzt eine Motorsteuerung für eine lastabhängige Drehzahl. Beispiele sind die Motoren in der Waschmaschine und im Geschirrspüler, der Kompressor im Kühlschrank oder der Ventilator in der Klimaanlage. Das Prinzip dahinter ist einfach: Damit ein Gerät effizient arbeiten kann, messen Sensoren ständig Daten – bei einem Kühlschrank etwa Temperatur, Feuchtigkeit und Motordrehzahl. Aus diesen Daten berechnet ein Mikrocontroller die optimale Drehzahl. Leistungshalbleiter verstärken die Steuerungssignale des Mikrocontrollers und bilden die Schnittstelle zum Motor.

B Siehe Bild 01

Stromversorgung

Die Stromversorgung von elektrischen Geräten besteht im Wesentlichen aus zwei Stufen. Zunächst findet im Netzteil die Wandlung der Netzwechselspannung (Alternating Current – AC) in eine Gleichspannung (Direct Current – DC) statt, die sogenannte AC-DC-Wandlung. In einem zweiten Schritt wird diese Gleichspannung unmittelbar beim Verbraucher präzise an die jeweiligen Anforderungen, also zum Beispiel für den Prozessor eines Servers, angepasst. Dieser zweite Schritt heißt DC-DC-Wandlung. In beiden Stufen kommen Leistungshalbleiter zum Einsatz.

B 01

Durch die Umstellung auf geregelte Motoren werden Großgeräte wie Klimaanlage erheblich effizienter



AC-DC-Wandlung: Das Wachstum im Bereich Stromversorgung hängt von der Leistung und noch mehr vom Stückzahlwachstum der Geräte ab. Das höchste Stückzahlwachstum erfahren neben Smartphones seit einigen Jahren und auf absehbare Zeit Server, bedingt durch den Aus- und Aufbau von Rechenzentren und Cloud-Lösungen zur Speicherung von Daten aller Art im Internet. Aufgrund der hohen Leistung werden hier auch entsprechend viele Leistungshalbleiter für die Stromversorgung benötigt. Die Nachfrage nach Rechenleistung und Speicherkapazität wird derzeit getrieben durch soziale Netzwerke; künftig im Wesentlichen durch das Internet der Dinge und Industrie 4.0. Darüber hinaus sehen wir auch im Geschäft mit kompakten Ladegeräten für Tablets und leichte Notebooks (sogenannte Portables) Wachstumschancen. Bei PCs und Notebooks hingegen rechnen wir in den kommenden Jahren mit keinem Wachstum.

DC-DC-Wandlung: Bei der DC-DC-Wandlung setzt sich zunehmend die „intelligente Stromversorgung vor Ort“, Point-of-Load genannt, durch. Server, PCs und Kommunikationsgeräte werden mit höheren Spannungen versorgt, die dann direkt beim Prozessor auf die benötigte niedrige Spannung heruntergesetzt werden. Zum einen ist das praktischer, weil meist sehr viele unterschiedliche Spannungen gebraucht werden, zum anderen ist die direkte Versorgung mit einer niedrigen Spannung bei hoher Leistung technisch nicht möglich. Der Leistungsbedarf eines Prozessors reicht von wenigen Watt bis über 100 Watt. Ein weiterer Wachstumsmotor ist die Digitalisierung der Regelschleife. Die Anforderungen an Dynamik, Wirkungsgrad und Stand-by-Verbrauch steigen kontinuierlich. Analoge Regelsysteme kommen hier zunehmend an ihre Grenzen und werden durch digitale ersetzt.

Datenerfassung und -übertragung

Mobilkommunikation

Mobilfunk-Infrastruktur: Hochfrequenz (HF)-Leistungsbaulemente sind die Grundlage für die moderne Kommunikationstechnik. Eines der Hauptanwendungsgebiete ist die Mobilfunk-Infrastruktur. Der mobile Datenverkehr nimmt kontinuierlich zu: Wurden im Jahr 2016 noch 8,8 Exabyte (das sind 8,8 Milliarden Gigabyte) pro Monat über Mobilfunk transferiert, rechnen Experten für das Jahr 2022 mit 71 Exabyte pro Monat. Maßgebliche Treiber dieser Entwicklung werden neben der zunehmenden Verbreitung datenintensiver Smartphone-Apps künftig auch das Internet der Dinge und vernetzte Fahrzeuge sein.

Um sich für das exponentiell steigende Datenaufkommen zu wappnen, höhere Datenraten zu erzielen und die Netzabdeckung zu verbessern, setzen Netzbetreiber auf eine leistungsfähige Infrastruktur. Die Umstellung der Netzwerkarchitektur auf kleinere Funkzellen ermöglicht unter anderem die Nutzung höherer Frequenzbereiche und eine bessere Ausnutzung des verfügbaren Frequenzspektrums. Hochfrequenz-Komponenten werden sowohl für die Kommunikation zwischen Mobilgerät und Basisstation als auch für die drahtlose Breitbandanbindung (Wireless Backhaul) von lokalen Netzwerken an das Hauptnetz benötigt.

Mobiltelefone: Hochfrequenz-Komponenten werden nicht nur in den Basisstationen der Mobilfunk-Infrastruktur benötigt, sondern auch im mobilen Endgerät. Mit jeder neuen Smartphone-Generation müssen mehr Frequenzbänder unterstützt werden. Beim Übergang von einem Mobilfunkstandard zum nächsten steigen die Anforderungen an die Signalqualität und damit an die HF-Eigenschaften vieler Bauelemente. Der LTE (Long Term Evolution)-Übertragungsstandard der vierten Generation hat beispielsweise eine deutlich höhere Komplexität verglichen mit der dritten Generation (UMTS). LTE-fähige Smartphones enthalten mehr beziehungsweise höher integrierte HF-Komponenten als frühere Smartphone-Generationen. So erfordern zum Beispiel enger beieinanderliegende Frequenzbänder präzisere Frequenzfilter, empfindlichere Signalverstärker sowie eine größere Anzahl von schnelleren Antennenschaltern. In Smartphones und Tablets sind wir dabei unter anderem mit HF-CMOS-Schaltern für das Schalten zwischen verschiedenen Antennen vertreten. Mit dem Übergang auf den 5G-Standard wird die Komplexität weiter zunehmen.

Sensoren für Konsumelektronik und Industrieanwendungen

MEMS (Mikro-Elektromechanische Systeme)-Sensoren: Bei Sensoren für Mobilgeräte und Unterhaltungselektronik sind MEMS-basierte Silizium-Mikrofone unsere bedeutendste Produktfamilie. Mobile Geräte der neuesten Generation erfordern mehrere, teils verschiedene Mikrofonvarianten mit zunehmend besserem Signal-Rausch-Verhältnis. Bessere akustische Fähigkeiten bieten nicht nur ein Differenzierungspotenzial für den Smartphone-Hersteller, sondern eröffnen auch ganz neue Anwendungsmöglichkeiten für die leistungsfähigen Mikrofone. So wird zum Beispiel Sprachsteuerung auch in Umgebungen mit hohen Hintergrundgeräuschen durch zusätzliche Mikrofone merklich besser und Telefongespräche gewinnen an Klangqualität. Zudem werden Mikrofone mit den höchsten technischen Anforderungen neben der Kamera eingebaut, um eine hohe Audioqualität bei Videoaufzeichnungen mit dem Smartphone zu erreichen. Seit diesem Sommer bieten wir unsere Silizium-Mikrofone auch in einem eigenen Gehäuse an. Dadurch können wir Gehäuse und Membran optimal aufeinander abstimmen und erreichen eine noch höhere Performance.

Neben dem Stückzahlwachstum der Geräte und der größeren Anzahl an Mikrofonen pro Gerät profitieren wir vor allem davon, dass neue Anwendungsgebiete hinzukommen. Neben Tablets, Notebooks und Kopfhörern mit aktiver Geräuscherdrückung werden insbesondere sprachgesteuerte smarte Lautsprecher den Bedarf an Silizium-Mikrofonen steigern.

B Siehe Bild 02

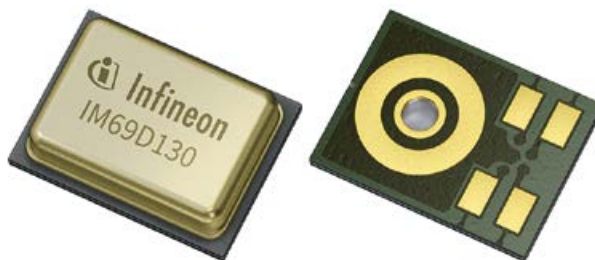
Gleichzeitig werden die Geräte um immer mehr Funktionen erweitert, die die Erfassung zusätzlicher physikalischer Größen erfordern. Das treibt unter anderem die Nachfrage nach immer neuen MEMS-Sensoren. Barometrische Drucksensoren ermöglichen zum Beispiel neue Funktionen wie Indoor-Navigation. Gassensoren können die Luftqualität kontrollieren. Ein entsprechend ausgestattetes Smartphone kann den Anwender dann zum Beispiel, wenn nötig, vor Smog warnen. Wir sehen enorme Wachstumschancen in den Anwendungsbereichen Konsumelektronik, Automobilelektronik und Internet der Dinge.

Radar: Auch in der Sensorik kommt HF-Technologie zum Einsatz. Neben der Anwendung im Auto sehen wir viele interessante Einsatzmöglichkeiten in mobilen Endgeräten und Konsumelektronik. Zum Beispiel lassen sich Geräte dank Radarchips präzise per Handbewegung steuern. Die Technologie zur Gestenerkennung eröffnet damit eine neue Dimension für die Interaktion zwischen Mensch und Maschine. Auch in Industrieanwendungen wird Radartechnologie eingesetzt, um Personen und Objekte zu erkennen. Dadurch entstehen vielfältige Einsatzmöglichkeiten wie zum Beispiel kooperative Roboter oder intelligent steuerbare Straßenlaternen.

Durch die intelligente Verknüpfung mehrerer Technologien lässt sich die Leistung von Sensorsystemen weiter steigern. Mit mehr Sensoren werden auch mehr Informationen über die Umgebungssituation erfasst, aus deren Kombination sich zusätzliche Erkenntnisse ableiten lassen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die bereits erwähnte Partnerschaft mit XMOS Limited: Das Zusammenspiel von Radarsensoren und Silizium-Mikrofonen von Infineon mit einem Audioprozessor und Spracherkennungsalgorithmen von XMOS ermöglicht selbst bei größeren Gruppen die Befehlskennung von einzelnen Personen und somit eine zuverlässige Sprachsteuerung. Möglich wird dies, weil das System mittels Radar erkennt, wo sich im Raum Personen befinden, im Zusammenspiel mit den Mikrofonen den Sprecher identifiziert und das Spracherkennungssystem dann optimal auf diesen ausrichtet. Damit vermeidet man, dass falsche Befehle aufgenommen werden oder dass sich der Fernseher einmisch.

B 02

Der Erfolg sprachgesteuerter Geräte treibt die Nachfrage nach hochsensiblen Silizium-Mikrofonen



Sicherheit

Für unsere Sicherheitscontroller gibt es zwei wesentliche Einsatzgebiete: zum einen klassische Anwendungen wie Bezahlkarten, hoheitliche Dokumente und Fahrkarten, zum anderen den schnell wachsenden Bereich der sogenannten Embedded-Security-Applikationen. Dazu gehören beispielsweise die Absicherung von mobilen Bezahlvorgängen, das Verhindern der Manipulation eines Computers oder die Authentifizierung von vernetzten Geräten. Gerade hierfür verspricht das Internet der Dinge mit all seinen Facetten langfristige Wachstumsmöglichkeiten.

Hoheitliche Dokumente

Unter hoheitlichen Dokumenten versteht man Reisepässe, Personalausweise, Führerscheine und im weiteren Sinne auch Gesundheitskarten. Solche Dokumente werden zunehmend mit einem Sicherheitschip ausgestattet. Die Marktdurchdringung von chipbasierten behördlichen Dokumenten erhöht sich stetig. Immer mehr Länder stellen erstmalig um beziehungsweise führen weitere chipbasierte Dokumente ein. Infineon ist der führende Anbieter von Sicherheitslösungen für Ausweisprojekte in Europa. Darüber hinaus ist Infineon laut US-Bundesdruckerei einer der Hauptlieferanten für die Sicherheitstechnologie in den elektronischen Reisepässen der USA. Infineon beliefert die US-Bundesdruckerei seit Projektbeginn im Jahre 2005.

Sicherheit für mobile Geräte

Mit der Entwicklung von Smartphones und Wearables, dem mobilen Internet und der Near Field Communication (NFC)-Technologie lassen sich Bezahldienste heute in Mobilgeräte integrieren. Bargeldloses Bezahlen ist jedoch nur eine von vielen Funktionen von mobilen Endgeräten, für die sensible Daten gespeichert und verarbeitet werden müssen. Menschen erleben zum Beispiel eine neue Form des Komforts durch das Reisen in öffentlichen Verkehrsmitteln mit mobilen Tickets anstelle von Münzen und physischen Fahrscheinen. Für alle diese Anwendungen liefert Infineon den Sicherheitschip, das sogenannte Secure Element (SE). Das SE kann entweder in das Smartphone eingebaut werden (als „embedded SE“ (eSE) bezeichnet), in die SIM-Karte integriert werden oder in einer microSD-Karte untergebracht sein. Für alle drei Alternativen bietet Infineon eine entsprechende Lösung an.

Sicherheit für das Internet der Dinge

Als Internet der Dinge werden Geräte und Maschinen bezeichnet, die mit dem Internet verbunden sind und über dieses Daten austauschen beziehungsweise gesteuert werden (zum Beispiel Haushaltsgeräte, Stromzähler, Sensoren, Webcams). Der Trend der zunehmenden Vernetzung wirkt sich vor allem in den Bereichen Automobil, Industrie 4.0, Smarthome sowie der Informations- und Kommunikationsinfrastruktur aus. Sicherheit spielt dabei eine entscheidende Rolle. Die steigende Anzahl an Hackerangriffen unterstreicht die Bedeutung entsprechender Vorkehrungen. Um elektronische Systeme abzusichern, ist es wichtig, nur autorisierte und authentifizierte Geräte miteinander zu verbinden und sie so gegen Manipulation der Daten oder Cyberattacken zu schützen. Sicherheit muss somit möglichst in jedem kritischen Endpunkt Einzug halten, daher wird in diesem Zusammenhang von Embedded Security (eingebettete Sicherheitscontroller) gesprochen. Infineon liefert mit der Produktreihe OPTIGA™ verschiedene Sicherheitschips und Sicherheitslösungen für die Authentifizierung elektronischer Systeme: von der komplexen IT-Infrastruktur mit zahlreichen Servern und Computern bis hin zu Routern und Tablets.

Sicherheit als segmentübergreifende Kompetenz

Infineon nutzt die Beziehung und den Zugang zu seinen Kunden, um Sicherheitsprodukte zu vermarkten und in Kombination mit anderen Komponenten als Systemlösung anzubieten. Wir sehen unsere Chance in diesem Umfeld in der hardwarebasierten Sicherheit, wie wir sie mittels unserer Sicherheitscontroller anbieten – entweder als einzelner Baustein oder als dessen Funktion integriert auf unseren Automobil- oder Industrie-Mikrocontrollern. Mit unseren hardwarebasierten Sicherheitslösungen sind wir führend. Darüber hinaus können wir unseren Kunden die umfassende Kompetenz des Infineon Security Partner Network bieten, die von Beratung und Design bis hin zu Systemintegration und Servicemanagement die komplette Wertschöpfungskette abdeckt.

Die Segmente

● Automotive



UMSATZ
€2.989 Millionen

SEGMENTERGEBNIS
€474 Millionen

Das Segment Automotive im Geschäftsjahr 2017

Mehr als 40 Jahre Erfahrung und das industrieweit umfangreichste Portfolio an Leistungshalbleitern, Sensoren und Mikrocontrollern machen Infineon zum führenden Anbieter von Systemlösungen für Automobilelektronik. Unter dem Leitgedanken „clean, safe und smart“ arbeitet das Segment Automotive gemeinsam mit den Herstellern und ihren Zulieferern an den Fahrzeugen von morgen. Unser Fokus liegt auf den wesentlichen Eigenschaften des Fahrzeugs wie Antrieb, Sicherheit und Komfort (dem „core of the car“). Hier findet sich der Großteil der verbauten Halbleiter. Viele Funktionen werden erst durch unsere Produkte ermöglicht. Durch Innovation haben wir die Systemkosten für Radarsensor-ICs signifikant reduziert, weshalb beispielsweise Notbremsassistentensysteme auch in der Kompaktklasse eingesetzt werden können. Wir punkten mit herausragender Technologie, Systemverständnis und starker Kundenorientierung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben mit Toyota, DENSO und Bosch gleich drei Spitzenunternehmen der Automobilbranche Infineon für herausragende Qualität ausgezeichnet.

Infineon profitiert in stärkerem Maße als andere Halbleiterhersteller sowohl vom Trend zur Elektromobilität als auch zum automatisierten Fahren. Beide Entwicklungen lassen den durchschnittlichen Halbleiterbedarf pro Fahrzeug besonders stark ansteigen und werden in den nächsten fünf Jahren für rund die Hälfte unseres Wachstums im Segment Automotive sorgen. Daneben profitieren wir weiterhin von neuen Funktionen in den Bereichen Beleuchtung, Komfort und Fahrsicherheit sowie von der weiteren Elektrifizierung des klassischen Antriebsstrangs.

Der größte Markt für Elektrofahrzeuge ist China: Hier stieg die Zahl der produzierten Einheiten im Kalenderjahr 2016 um 51,7 Prozent auf 517.000 Stück. Neben dem Stückzahlwachstum profitieren wir auch vom steigenden Halbleiterbedarf je Fahrzeug: In heutigen Hybrid-, Plug-in-Hybrid- und Elektrofahrzeugen sind im Durchschnitt Halbleiter im Wert von US\$695 verbaut. Das ist rund doppelt so viel wie in Autos mit reinem Verbrennungsmotor. Beim Wert der Leistungshalbleiter im Antriebsstrang erwarten wir gar einen Anstieg um das 15-Fache. Leistungshalbleiter haben einen maßgeblichen Einfluss auf die Reichweite und Ladezeit des Fahrzeugs, aber auch auf dessen Größe und Gewicht. Deshalb erfreuen sich beispielsweise unsere auf Energieeffizienz und Robustheit optimierten EDT2-IGBTs und unsere HybridPACK™ DSC (Double Sided Cooling)-Module großer Beliebtheit. Insgesamt haben wir für unsere Leistungshalbleiter im Automobilbereich im abgelaufenen Geschäftsjahr Aufträge im Wert von mehr als €1,5 Milliarden erhalten, die sich über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren erstrecken. Die Summe entspricht einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr. In Zukunft wird auch unsere Siliziumkarbid (SiC)-Technologie zum Wachstum beitragen. Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren mehr und mehr Komponenten auf Basis von SiC in Neuentwicklungen zum Einsatz kommen werden – zunächst im On-Board-Ladegerät, ab 2021 dann auch im Antriebsstrang. Dank der sehr viel höheren Schaltgeschwindigkeit und der geringeren Durchlassverluste im Vergleich zu siliziumbasierten Komponenten lässt sich elektrische Leistung sehr viel effizienter und kompakter wandeln. Durch die geringen Verluste ist auch der Kühlaufwand geringer. Im Geschäftsjahr 2017 verzeichneten wir großes Interesse für die Muster unserer CoolSiC™-Leistungsmodule.

Ein weiterer wichtiger Wachstumstreiber ist die steigende Zahl an Assistenzsystemen (Advanced Driver Assistance System, kurz: ADAS). Sie unterstützen den Fahrer bei immer anspruchsvolleren Aufgaben: Während passive Systeme wie Gurtstraffer oder Airbags die Auswirkungen eines Unfalls mindern, greifen aktive Systeme wie Notbremsassistenten sogar eigenständig ins Fahrgeschehen ein, um Zusammenstöße zu verhindern. Die nächste Stufe sind Autos, die selbstständig fahren – zunächst teilautonom in bestimmten Umgebungen, später dann vollautonom in allen Verkehrssituationen. Erste Modelle, die selbstständig einparken, sind bereits auf dem Markt. Infineon bietet ein umfassendes Produktportfolio für alle Teilaufgaben der Assistenzsysteme: Erkennen (Sensoren), Bewerten (Mikrocontroller) und Agieren (Leistungshalbleiter).

Die zunehmende Autonomie der Fahrzeuge geht einher mit einer immer stärkeren Vernetzung. Diese bietet die Möglichkeit für viele neue Dienstleistungen, die Digitalisierung birgt aber auch die Gefahr unbefugter Zugriffe von Dritten. Daher muss der sichere Austausch von Daten sowohl zwischen den verschiedenen Systemen an Bord als auch mit anderen Fahrzeugen und der Infrastruktur gewährleistet sein. Mit unserer IT-Sicherheitskompetenz und den Sicherheitscontrollern des Segments Chip Card & Security bieten wir passende Lösungen für eine sichere Fahrzeugarchitektur.

Umsatzentwicklung

Siehe Grafik 14

Im Segment Automotive erzielte Infineon im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von €2.989 Millionen; ein Wachstum von 13 Prozent verglichen mit dem Umsatz des Vorjahres in Höhe von €2.656 Millionen. Das Segment steuerte 42 Prozent des Konzernumsatzes bei.

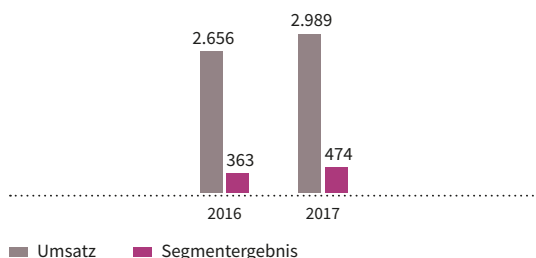
Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir in allen Produktkategorien gewachsen. Hierzu haben die Reduktion von Emissionen in Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor sowie neue Komfortfunktionen beigetragen. Die bestimmenden Wachstumstreiber waren jedoch wie schon in den Jahren zuvor die Megatrends Elektromobilität und automatisiertes Fahren. Insbesondere in China nimmt die Zahl der produzierten und zugelassenen Fahrzeuge mit Plug-in-Hybrid- oder reinem Elektroantrieb weiterhin stark zu. Auch in den anderen Regionen stieg der Absatz, vor allem durch eine größere Modellvielfalt, wodurch neue Käuferschichten adressiert werden konnten.

Die mit dem automatisierten Fahren in Verbindung stehende Verbreitung von Fahrerassistenzsystemen führte zu einer steigenden Nachfrage nach unseren Radarsensor-ICs sowie nach unseren 32-Bit-Mehrkern-Mikrocontrollern der AURIX™-Familie. Speziell die AURIX™-Mikrocontroller profitierten von den in den Vorjahren gewonnenen Kundenaufträgen im Bereich Sicherheitssysteme – hierzu zählen unter anderem die elektrische Servolenkung sowie kamerabasierte Fahrerassistenzsysteme – und erreichten auch im Geschäftsjahr 2017 wieder einen deutlichen Umsatzanstieg. Infineon hat bei 32-Bit-Mikrocontrollern traditionell eine starke Position im Bereich Antriebsstrang. Durch die Entwicklung entsprechender 32-Bit-Mikrocontroller-Derivate adressiert Infineon nun auch die Bereiche Sicherheits- und Fahrerassistenzsysteme. Damit erschließt sich Infineon neue Wachstumsmärkte.

14

Umsatz und Segmentergebnis
des Segments Automotive

€ in Millionen



Die steigende Nachfrage nach Radarsensor-ICs kam einerseits von der zunehmenden Marktdurchdringung von radarbasierten Fahrerassistenzsystemen und andererseits von der höheren Anzahl an Radarsensoren pro Fahrzeug. Insbesondere unsere 77-Gigahertz-Radarlösungen für Fahrerassistenzsysteme waren weiterhin sehr gefragt. Aktuell ist Infineon einer der führenden Zulieferer der wichtigsten Hersteller von Radarsystemen in den Regionen Europa, Nordamerika und Asien. Als Folge der steigenden Nachfrage nach 77-Gigahertz-Radarsensor-ICs haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund doppelt so viele verkauft wie im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Die hohe Nachfrage nach Fahrzeugen der oberen Mittelklasse – insbesondere nach sportlichen Geländefahrzeugen, sogenannte SUVs (Sport Utility Vehicles) – hielt global an. Dieser Fahrzeugtyp ist üblicherweise mit deutlich mehr Sicherheits- und Komfortfunktionen ausgestattet. Ferner kam uns zugute, dass Fahrzeuge von deutschen Automobilherstellern – insbesondere Oberklassefahrzeuge – in allen Regionen besonders gefragt waren.

Entwicklung des Segmentergebnisses

Das Segmentergebnis betrug €474 Millionen; ein Anstieg um 31 Prozent verglichen mit dem Segmentergebnis des Vorjahres in Höhe von €363 Millionen. Bezogen auf den Umsatz betrug die Segmentergebnis-Marge 15,9 Prozent (Vorjahr: 13,7 Prozent).

Das Segmentergebnis wurde durch einen höheren Ergebnisbeitrag aus dem gestiegenen Umsatz sowie durch Produktivitätsfortschritte positiv beeinflusst. Ferner fielen im abgelaufenen Geschäftsjahr die temporären Anlaufkosten für die Frontend-Fertigungsstätte Kulim 2 (Malaysia) geringer aus als im Vorjahr. Aufgrund der starken Nachfrage nach unseren Produkten im Bereich Elektromobilität bereiten wir uns für weiteres Wachstum vor. Hierzu haben wir mit der Errichtung weiterer Backend-Fertigungslinien in Warstein (Deutschland) und Wuxi (China) begonnen, wodurch temporäre Anlaufkosten entstanden sind.

Anwendungsfelder

Antriebsstrang

- › Batteriemanagement
- › Batterieladesteuerung
- › Generatorregelung
- › Getriebesteuerung
- › Start-Stopp-Automatik
- › Steuerung für elektrischen Antriebsmotor
- › Steuerung für Verbrennungsmotor

Assistenz- und Sicherheitssysteme

- › ABS (Antiblockiersystem)
- › Abstandswarnung
- › Airbag
- › Automatisches Parken
- › Elektronisch geregelte Fahrwerke (Servolenkung)
- › Elektronische Lenkunterstützung (Servolenkung)
- › ESP (Elektronisches Stabilitätsprogramm)
- › Notbremsassistent
- › Reifendruck-Überwachung
- › Spurhalteassistent
- › Tempomat
- › Totwinkel-Erkennung

Informationssicherheit

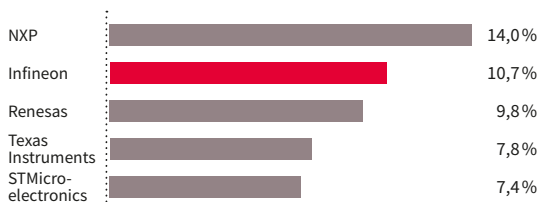
- › Authentifizierung von Originalteilen
- › Fahrtschreiber
- › Kommunikation (Auto-zu-Auto, Auto-zu-Infrastruktur)
- › Schutz vor Manipulation von Geräten (zum Beispiel Kilometerzähler)
- › Schutz vor Manipulation der Software

Komfortelektronik

- › Federung
- › Fensterheber
- › Karosseriesteuergeräte
- › Klimaanlage
- › Kofferraumklappe
- › Lenkung
- › Lichtsteuerung
- › Scheibenwischer
- › Schiebedach
- › Sitzelektronik
- › Türelektronik

G 15

Marktanteil bei Automobilhalbleitern im Jahr 2016



Quelle: Strategy Analytics, „Automotive Semiconductor Vendor Market Shares“, April 2017

Marktposition

Der Weltmarkt für Automobilhalbleiter erreichte im Kalenderjahr 2016 zum ersten Mal eine Größe von über US\$30 Milliarden. Er wuchs von US\$27,363 Milliarden im Kalenderjahr 2015 um 10,4 Prozent auf US\$30,214 Milliarden (Quelle: Strategy Analytics). Alle Regionen trugen zum Wachstum bei. Die am schnellsten wachsende Region war wie schon in den Jahren zuvor China. Mit einem Wachstum von 18,8 Prozent erreichte der chinesische Markt eine Größe von US\$5,556 Milliarden. Damit liegt er nur noch knapp hinter dem nordamerikanischen Markt (US\$5,745 Milliarden), der um 6,4 Prozent zulegte. Im Kalenderjahr 2017 wird China wohl zum zweitgrößten Markt für Automobilhalbleiter aufsteigen. Europa als größter Markt (US\$9,858 Milliarden) wuchs um 8,3 Prozent. Während die globale Fahrzeugproduktion um rund 5 Prozent stieg, nahm der Wert der Halbleiter pro Fahrzeug um rund 6 Prozent zu. Dieser Trend zeigte sich schon in den Vorjahren und dürfte sich in den kommenden Jahren fortsetzen. Das heißt, das Wachstum des Automobilhalbleitermarktes wird zunehmend von der Ausstattung der Fahrzeuge (allen voran Fahrerassistenzsysteme) und dem Übergang zur Elektromobilität getrieben und immer weniger vom Wachstum der Fahrzeugproduktion.

Siehe Grafik 15
S. 40

Während Marktführer NXP 0,2 Prozentpunkte Marktanteil verlor (von 14,2 Prozent auf 14,0 Prozent), gewann Infineon 0,3 Prozentpunkte Marktanteil hinzu (von 10,4 Prozent auf 10,7 Prozent). Renesas verlor im vierten Jahr in Folge Marktanteile und fiel 2016 mit 9,8 Prozent erstmals unter die 10-Prozent-Linie. Die fünf größten Marktteilnehmer kamen zusammen auf einen Marktanteil von 49,7 Prozent.

Bei Leistungshalbleitern für Automobilanwendungen konnte Infineon seine Nummer-eins-Position um 0,4 Prozentpunkte auf 25,6 Prozent Marktanteil ausbauen. Bei Mikrocontrollern hielt Infineon seinen Marktanteil nahezu unverändert bei 8,7 Prozent (Vorjahr: 8,6 Prozent). Bei Sensoren gewann Infineon 0,6 Prozentpunkte Marktanteile auf 12,5 Prozent und festigte Rang zwei. In den übrigen Produktkategorien – sie umfassen unter anderem Speicher, optische Komponenten und nicht-leistungshalbleiterbezogene Analog-ICs – ist Infineon kaum oder nicht vertreten.



Industrial Power Control

UMSATZ
€1.206 Millionen

SEGMENTERGEBNIS
€183 Millionen

Das Segment Industrial Power Control im Geschäftsjahr 2017

Kernkompetenz des Segments Industrial Power Control ist die effiziente Wandlung elektrischer Energie über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg: Erzeugung, Übertragung und Nutzung. Die Anwendungen reichen vom Windrad über Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung bis hin zum Kühlschranks. Das Produktportfolio umfasst sowohl diskrete IGBTs, ungehäuste IGBT-Komponenten (das sogenannte „Bare Die“-Geschäft), IGBT-Module, Treiber und Controller für die Ansteuerung sowie die Kombination von Treiber und Schalter in sogenannten Intelligent Power Modules (IPM). Bei IGBT-basierten Leistungshalbleitern (diskrete und Module) ist Infineon Weltmarktführer.

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir über alle Regionen und Applikationen hinweg eine sehr hohe Nachfrage nach Leistungshalbleitern verzeichnet. Besonders gut entwickelte sich das Geschäft mit Komponenten für Haushalts-großgeräte. Dazu zählen beispielsweise Klimaanlage oder Kühlschranks. Immer mehr Hersteller steigen auf geregelte Motoren um, deren Drehzahl an die jeweilige Last angepasst wird (sogenannte Variable Speed Drives, kurz: VSD). Diesem Prinzip liegt eine andere Motorbauweise zugrunde, die einen effizienteren Betrieb ermöglicht. Unsere Motorsteuerungsplattform iMOTION™, deren zweite Generation wir im abgelaufenen Geschäftsjahr vorgestellt haben, ist genau auf die Anforderungen von VSD-Applikationen abgestimmt: Sie kombiniert Hardware in unterschiedlichen Integrationsstufen mit Software. Ganz im Sinne unseres strategischen Ansatzes „Vom Produkt zum System“ senken wir damit trotz wachsendem Halbleiteranteil die Systemkosten unserer Kunden um bis zu 30 Prozent und verkürzen die Zeit bis zur Marktreife. Vorteile für die Endkunden sind ein geringerer Stromverbrauch und mehr Komfort. Entsprechend groß ist die Nachfrage.

Sehr erfreulich verlief überdies die Markteinführung unserer Siliziumkarbid (SiC)-MOSFET-Technologie. Als erstes Mitglied dieser CoolSiC™-Familie bieten wir seit Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres das Modul Easy 1B an. Im Geschäftsjahr 2018 werden wir das Produktportfolio um das „Bare Die“-Geschäft und diskrete MOSFETs erweitern. Mit SMA und KACO haben bereits zwei führende Hersteller von Fotovoltaik-Wechselrichtern unserer MOSFET-Technologie den Zuschlag für kommende Gerätegenerationen gegeben. SiC ermöglicht hier kompaktere und leichtere Systeme und schafft damit einen Mehrwert für unsere Kunden. Wir sind hervorragend positioniert, um von der Dynamik des SiC-Marktes zu profitieren. Dennoch ist und bleibt auf absehbare Zeit der Markt für IGBT-basierte Leistungshalbleiter deutlich größer. Hier streben wir mit fortwährender Innovation den Ausbau unserer Marktführerschaft an. Mit unserem umfassenden Produktportfolio können wir sowohl preissensitive als auch High-End-Anwendungen zielgerichtet adressieren.

Auch der Trend zur Elektrifizierung von Industrie- und Lieferfahrzeugen hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr fortgesetzt. Die Elektronik dieser Fahrzeuge ist starken Temperaturschwankungen, Vibrationen und Schmutz ausgesetzt. Neben Effizienz und Leistungsdichte sind in diesem Markt daher auch die Robustheit und Zuverlässigkeit unserer Komponenten starke Verkaufsargumente, mit denen wir unsere Kunden überzeugen. Gleiches gilt für Hybrid- und Elektrobusse. Auf den Straßen Chinas fahren zum Beispiel bereits mehrere Zehntausend Elektrobusse mit Modulen von Infineon – Tendenz steigend.

Umsatzentwicklung

Siehe Grafik 16

Im Segment Industrial Power Control erzielte Infineon im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von €1.206 Millionen; ein Wachstum von 13 Prozent verglichen mit dem Umsatz des Vorjahres in Höhe von €1.072 Millionen. Das Segment steuerte 17 Prozent des Konzernumsatzes bei.

Der Umsatzanstieg war im Wesentlichen durch den Bereich Haushaltsgeräte getrieben. Gründe hierfür waren erstens die starke Nachfrage nach Klimaanlage in Asien und Osteuropa, zweitens die Erhöhung unseres Lieferanteils bei wichtigen asiatischen Kunden und drittens der Markterfolg unserer kompakten, hochintegrierten IGBT-Module, der sogenannten IPMs (Intelligent Power Modules), sowie der Produkte unserer iMOTION™-Familie. Darüber hinaus führte das Ende des Abbaus zuvor überhöhter Lagerbestände bei chinesischen Haushaltsgeräteherstellern zu weiteren positiven Effekten.

Den zweitgrößten Beitrag zur Umsatzsteigerung steuerten die Komponenten für erneuerbare Energien (Wind und Fotovoltaik) bei. Beide Geschäftsfelder haben in Bezug auf Umsatz ungefähr die gleiche Größe. Sowohl das Geschäft mit Windturbinen wie auch das Geschäft mit Fotovoltaik-Wechselrichtern waren vor allem durch die Installation neuer Anlagen in China positiv beeinflusst, wo die weiterhin hohen Ausbauziele durch Regierungsmaßnahmen unterstützt werden.

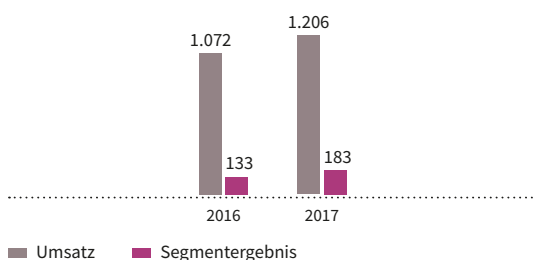
Im größten Geschäftsfeld, Industrieantriebe, gab es in Summe eine leicht rückgängige Nachfrage. Während es in einzelnen Industrieanwendungen, wie zum Beispiel kleinen Antrieben und der Stückgutbearbeitung, der sogenannten diskreten Fabrikautomation, zu Umsatzsteigerungen kam, stagnierten oder schrumpften andere Anwendungen mit großen Leistungen wie zum Beispiel die Öl- und Gasförderung.

In den anderen Bereichen – unter anderem Zugsysteme, unterbrechungsfreie Stromversorgungen, Energieübertragung sowie Industriefahrzeuge – kam es zu keinen größeren Umsatzveränderungen.

16

Umsatz und Segmentergebnis
des Segments Industrial Power Control

€ in Millionen



Entwicklung des Segmentergebnisses

Das Segmentergebnis betrug €183 Millionen; ein Anstieg um 38 Prozent verglichen mit dem Segmentergebnis des Vorjahres in Höhe von €133 Millionen. Bezogen auf den Umsatz betrug die Segmentergebnis-Marge 15,2 Prozent (Vorjahr: 12,4 Prozent).

Das Segmentergebnis wurde im Wesentlichen positiv beeinflusst durch einen höheren Ergebnisbeitrag aus dem gestiegenen Umsatz. Darüber hinaus fielen im abgelaufenen Geschäftsjahr die temporären Anlaufkosten für die Frontend-Fertigungsstätte Kulim 2 (Malaysia) geringer aus als im Vorjahr.

Anwendungsfelder

Energieerzeugung	Energieverteilung	Energieverbrauch		
<ul style="list-style-type: none"> › Energiespeicherung › Fotovoltaikanlagen › Windkraftanlagen 	<ul style="list-style-type: none"> › Anbindung von Offshore-Windparks › FACTS (Flexible AC Transmission Systems) 	Haushaltsgeräte <ul style="list-style-type: none"> › Geschirrspülmaschinen › Induktionskochfelder › Klimaanlage › Kühlschränke › Mikrowellenherde › Waschmaschinen 	Industrieantriebe¹ <ul style="list-style-type: none"> › Antriebstechnik › Aufzugssysteme › Automatisierungstechnik › Fördertechnik › Klimatechnik › Rolltreppen › Walzstraßen 	Industrieroboter Ladestationen für Elektrofahrzeuge Unterbrechungsfreie Stromversorgung
		Industriefahrzeuge <ul style="list-style-type: none"> › Agrarfahrzeuge › Baufahrzeuge › Gabelstapler › Hybridbusse 	Schienenfahrzeuge <ul style="list-style-type: none"> › Lokomotiven › Metrozüge › Schnellzüge › Straßenbahnen 	

¹ Hierzu zählen Motoren, Kompressoren, Pumpen und Ventilatoren.

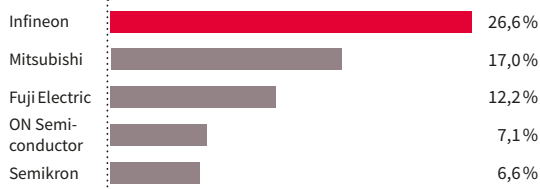
Marktposition

Siehe Grafik 17

Der Weltmarkt für IGBT-basierte Leistungshalbleiter – diskrete IGBT-Leistungstransistoren und IGBT-Module – erreichte im Kalenderjahr 2016 eine Größe von US\$4,392 Milliarden; ein Anstieg um 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von US\$4,229 Milliarden (Quelle: IHS Markit). Infineon konnte mit einem Marktanteil von 26,6 Prozent seine Führungsposition weiter ausbauen (plus 1,2 Prozentpunkte). Die fünf größten Marktteilnehmer kamen zusammen auf einen Marktanteil von 69,5 Prozent.

17

Marktanteil bei IGBT-basierten Leistungshalbleitern im Jahr 2016



Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Power Semiconductor Annual Market Share Report“, August 2017, zur Verfügung gestellt wurden.



Power Management & Multimarket



UMSATZ
€2.148 Millionen

SEGMENTERGEBNIS
€427 Millionen

Das Segment Power Management & Multimarket im Geschäftsjahr 2017

Das Segment Power Management & Multimarket umfasst das Geschäft mit Leistungshalbleitern für Energiemanagement, Komponenten für Mobilfunk-Infrastruktur und mobile Endgeräte sowie mit hochzuverlässigen Komponenten für Anwendungen in rauen Umgebungen.

Im weltweiten MOSFET-Markt ist Infineon die klare Nummer eins. Neben führender Technologie für niedrige (bis 40 Volt), mittlere (von 40 Volt bis 500 Volt) und höhere Spannungen (über 500 Volt) umfasst unser breites Produktportfolio außerdem entsprechende Treiber und Controller. Die Zielapplikationen verlangen typischerweise nach größtmöglicher Energieeffizienz und Leistungsdichte. Hier setzen die Produkte von Power Management & Multimarket Maßstäbe. Ein wichtiges Anwendungsfeld im Niedervoltbereich sind DC-DC-Stromversorgungen für Server. Hier sind wir mit unserer Systemlösung zur digitalen Spannungsregelung hervorragend positioniert. Die digitale Regelung ermöglicht einen hohen Wirkungsgrad sowohl bei niedriger als auch hoher Belastung. Unsere Lösung umfasst eine integrierte Leistungsstufe sowie digitale Controller, die die gängigen Spezifikationen (VR12.5, VR13) erfüllen, und wird von den führenden Serverherstellern eingesetzt. Im Niedervoltbereich sind wir darüber hinaus auch mit unserer OptiMOS™-Familie sehr erfolgreich. Deren Komponenten werden beispielsweise zur Ansteuerung von Gleichstrommotoren benötigt, wie sie etwa in batteriebetriebenen Geräten verwendet werden. Unsere sehr erfolgreiche CoolMOS™-Familie für hohe Spannungen kommt vor allem in AC-DC-Stromversorgungen zum Einsatz, also zum Beispiel in Netzteilen von Servern, Desktop-PCs, Notebooks und Fernsehgeräten. Hier reicht unser breites Portfolio von kostenoptimierten Varianten für preissensitive Märkte bis hin zu besonders leistungsstarken Komponenten für High-End-Geräte. Ausgehend von unserer Position als klarer Marktführer bei MOSFETs wollen wir künftig auch unsere Kompetenz bei der Ansteuerung von Leistungshalbleitern stärken.

Seit dem abgelaufenen Geschäftsjahr setzen zudem erste Kunden unsere Galliumnitrid (GaN)-Technologie erfolgreich in AC-DC-Anwendungen ein, insbesondere in leistungsstarken Netzteilen für Rechenzentren. Die Produkte der CoolGaN™-Familie ermöglichen höhere Wandlungseffizienz bei niedrigeren Systemkosten und kompakterer Bauweise. Die Umstellung auf GaN erfordert aufseiten der Kunden Anpassungen der Systemarchitektur. Dabei unterstützen wir sie mit unserem tief greifenden Systemverständnis.

Bei Mobilgeräten setzt sich der Trend zu immer mehr Sensoren fort. Auch hier sind wir mit unserem Technologieportfolio gut positioniert. So bieten wir zum Beispiel unsere Silizium-Mikrofone seit dem vergangenen Sommer auch in einem eigenen Gehäuse an. Dadurch sind wir in der Lage, Gehäuse und Membran optimal aufeinander abzustimmen und damit die Empfindlichkeit bei niedrigen Störgeräuschen, dem sogenannten Rauschen, zu erhöhen. Mit der Infineon-eigenen Dual-Backplate-Technologie verdoppelt sich die Entfernung, aus der das Mikrofon Sprachbefehle eines Benutzers sauber erfassen kann. Dank dieser herausragenden Eigenschaften können wir neben dem ungebrochenen Bedarf an Silizium-Mikrofonen aus dem Bereich Smartphones auch am Aufschwung sprachgesteuerter Assistenzgeräte partizipieren. Hier werden wir in Zukunft außerdem von unserer strategischen Beteiligung an XMOS Limited profitieren, einem Spezialisten auf dem Gebiet der Spracherkennungstechnologie. Durch diesen Schritt intensivieren wir die bereits bestehende Partnerschaft und erhalten künftig Einblicke in technologische Details, die in dieser Tiefe sonst nicht möglich wären. Damit gewinnen wir ein noch besseres Verständnis für das Zusammenspiel von Sensor, Prozessor und Algorithmen und stärken unsere Position in einem zukunftssträchtigen Markt, den wir schon heute mit führender MEMS-Technologie adressieren. Darüber hinaus erweitern wir auch unser Angebot an radarbasierten Sensoren kontinuierlich. Diese kommen neben mobilen Geräten auch in Industrienwendungen zum Einsatz, etwa in Robotern oder Multikoptern zur Erkennung von Hindernissen. Auch bei der Interaktion zwischen Mensch und Maschine spielen sie eine immer größere Rolle und werden beispielsweise für die Gestenerkennung eingesetzt.

Umsatzentwicklung

G Siehe Grafik 18

Im Segment Power Management & Multimarket erzielte Infineon im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von €2.148 Millionen; ein Wachstum von 5 Prozent verglichen mit dem Umsatz des Vorjahres in Höhe von €2.041 Millionen. Das Segment steuerte 31 Prozent des Konzernumsatzes bei.

Der Umsatzanstieg war durch unser Geschäft mit Leistungshalbleitern getrieben. Hierzu zählen unsere Geschäftsfelder AC-DC-Stromversorgung und DC-DC-Stromversorgung. Beide Geschäftsfelder wuchsen zweistellig.

Unsere OptiMOS™-Leistungstransistoren der unteren und mittleren Spannungsklasse profitierten einerseits von der steigenden Anzahl von Anwendungen mit Gleichstrommotoren, insbesondere mit bürstenlosen Gleichstrommotoren. Beispiele hierfür sind Bohrmaschinen, Akkuschauber sowie Multikopter für Transport, Landwirtschaft und Freizeit. Andererseits blieb die Nachfrage nach unseren OptiMOS™-Leistungstransistoren auch in Anwendungen ohne Motor hoch: zum Beispiel in Fotovoltaik-Wechselrichtern sowie in DC-DC-Stromversorgungen mit digitaler Regelung in Servern. Neben unseren OptiMOS™-Niedervolt-Leistungstransistoren profitierten davon auch unsere Ansteuer- sowie Treiber-ICs.

Der Umsatzschub bei AC-DC-Stromversorgungen kam einerseits aus einem guten konjunkturellen Umfeld über alle Anwendungsbereiche und andererseits aus einer deutlichen Erweiterung der Modellpalette unserer Hochvolt-Leistungstransistoren der CoolMOS™-Familie. Der technologische Vorsprung dieser Produkte zeigt sich unter anderem am großen Markterfolg unserer Produkte bei der Ausstattung von Ladesäulen für Elektrofahrzeuge in China. Der größte Bedarf an CoolMOS™-Produkten entsteht jedoch bei Netzteilen aller Art, insbesondere bei hoch-effizienten Netzteilen für Server in Rechenzentren.

Die sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2016 abzeichnende Schwäche im Bereich Smartphones setzte sich bis zur Mitte des abgelaufenen Geschäftsjahres fort. Erst in der zweiten Hälfte zog die Nachfrage wieder an. Dennoch ergab sich für das gesamte Geschäftsjahr 2017 in diesem Bereich ein Umsatzrückgang.

Das Geschäft mit Mobilfunk-Infrastruktur, insbesondere mit der vierten Generation (LTE), war wie schon in den Vorjahren von den Aktivitäten in China dominiert. Dort waren die Investitionen in die Infrastruktur rückläufig. Der Umsatz blieb daher in diesem Bereich unter dem Niveau des Vorjahres.

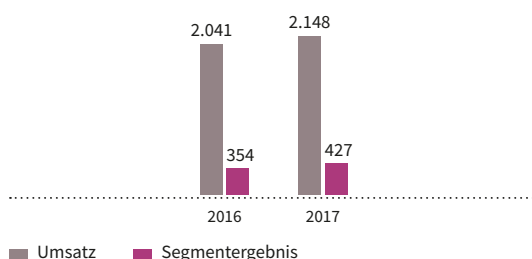
Entwicklung des Segmentergebnisses

Das Segmentergebnis betrug €427 Millionen; ein Anstieg um 21 Prozent verglichen mit dem Segmentergebnis des Vorjahres in Höhe von €354 Millionen. Bezogen auf den Umsatz betrug die Segmentergebnis-Marge 19,9 Prozent (Vorjahr: 17,3 Prozent).

Das Segmentergebnis wurde positiv beeinflusst durch einen höheren Ergebnisbeitrag aus dem gestiegenen Umsatz. Ferner fielen im abgelaufenen Geschäftsjahr die temporären Anlaufkosten für die Frontend-Fertigungsstätte Kulim 2 (Malaysia) geringer aus als im Vorjahr.

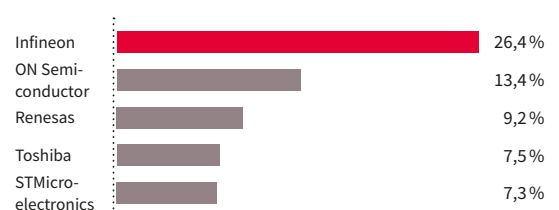
G 18

Umsatz und Segmentergebnis
des Segments Power Management & Multimarket
€ in Millionen



G 19

Marktanteil bei Standard-MOSFET-Leistungstransistoren
im Jahr 2016



Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Power Semiconductor Annual Market Share Report“, August 2017, zur Verfügung gestellt wurden.

Anwendungsfelder

Anwendungen in rauen Umgebungen

- > Luftfahrttechnik
- > Öl- und Gasexploration
- > Untersee-Telekommunikation
- > Verteidigungstechnik
- > Weltraumsysteme

Gleichstrommotoren

- > E-Bikes
- > Heimwerkergeräte (z.B. Akkuschauber, Bohrmaschinen)
- > Multikopter
- > Pedelecs

Ladestationen für Elektrofahrzeuge

LED- und konventionelle Beleuchtungssysteme

Stromversorgung für:

- > Haushaltsgeräte
- > Mobile Geräte
- > PCs und Notebooks
- > Server
- > Telekommunikationstechnik
- > Unterhaltungselektronik

Internet der Dinge

- > Kommunikation
- > Sensorik
- > Sprachsteuerung

Mobile Endgeräte

- > Fitnessarmbänder
- > Navigationsgeräte
- > Smartphones
- > Tablets

Mobilfunk-Infrastruktur

- > Basisstationen

Marktposition

Der Weltmarkt für Standard-MOSFET-Leistungstransistoren erreichte im Kalenderjahr 2016 eine Größe von US\$5,775 Milliarden; ein Anstieg um 5,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von US\$5,496 Milliarden (Quelle: IHS Markit). Infineon ist mit einem Marktanteil von 26,4 Prozent weiterhin klarer Marktführer (Vorjahr: 25,9 Prozent). Die Distanz zur Nummer zwei betrug 13,0 Prozentpunkte (Vorjahr: 11,9 Prozentpunkte). Die fünf größten Marktteilnehmer kamen zusammen auf einen Marktanteil von 63,8 Prozent.

Siehe Grafik 19
S. 45



UMSATZ
€708 Millionen

SEGMENTERGEBNIS
€124 Millionen

Chip Card & Security

Das Segment Chip Card & Security im Geschäftsjahr 2017

Das Segment Chip Card & Security verfügt über 30 Jahre Erfahrung in den anspruchsvollsten und größten Sicherheitsprojekten der Welt. Als führender Anbieter von Sicherheitslösungen adressieren wir einerseits klassische Smartcard-Anwendungen und bieten andererseits Lösungen für den Bereich Embedded Security, also Sicherheit als Teil von größeren elektronischen Systemen.

Zu den traditionellen Anwendungsfeldern gehören Bezahlkarten, elektronische hoheitliche Dokumente, SIM-Karten für Mobilkommunikation sowie Ticketing (Fahrkarten)-Lösungen. Das Geschäft mit behördlichen Dokumenten ist im Geschäftsjahr 2017 weiter gewachsen. In Europa beliefern wir rund 70 Prozent aller Ausweisprojekte. Hier konnten wir, genau wie in Asien, Afrika und Südamerika, weitere Aufträge gewinnen. Darüber hinaus sind wir auch in kleineren und regionalen Sicherheitsprojekten erfolgreich, mit denen wir unser Kundenportfolio diversifizieren. So entscheiden sich beispielsweise immer mehr Betreiber von Nahverkehrsnetzen für Ticketing-Lösungen, die auf dem offenen Sicherheitsstandard CIPURSE™ basieren. Infineon hat die Entwicklung und Einführung von CIPURSE™ maßgeblich unterstützt. Auch im Mobilfunk wird Infineon seine Sicherheitskompetenz künftig bei der Definition von Standards einbringen: Seit dem Frühjahr 2017 sind wir Mitglied der GSMA (Global System for Mobile Communications Association). Als führender Industrieverband der Mobilfunkbranche definiert sie beispielsweise die Anforderungen für neue embedded SIM (eSIM)-Lösungen. eSIMs werden während des Herstellungsprozesses in das zu vernetzende Gerät integriert. Sie werden für die Identifikation gegenüber dem Netzbetreiber benötigt. Unser breites Portfolio umfasst unter anderem den weltweit kleinsten eSIM-Chip für besonders kompakte tragbare Geräte wie Smartwatches. Auch im Auto kommen eSIMs zum Einsatz: Unsere zertifizierten eSIM-Sicherheitscontroller werden für die Notruf Funktion (Emergency Call, kurz eCall), die ab 31. März 2018 in der EU für alle Neuwagen verpflichtend sein wird, verwendet.

In einer zunehmend vernetzten Welt beschränkt sich der Sicherheitsgedanke nicht mehr nur auf den Schutz von Informationen im Speicher, sondern gilt auch für die Übertragung. Daher gewinnt Embedded Security im Zeitalter des Internet der Dinge zunehmend an Bedeutung. Hardwarebasierte Sicherheitslösungen sind erforderlich, um Komponenten oder ganze Systeme zu authentifizieren und die Integrität von Informationen sicherzustellen. Nur so lassen sich Mobilgeräte wie Laptops, Tablets und Wearables, aber auch Informations- und Kommunikationsinfrastruktur sowie Industrieanlagen effektiv gegen unerlaubte Zugriffe schützen. Einfach zu implementierende Lösungen wie unsere erfolgreichen OPTIGA™ TPM- und OPTIGA™ Trust-Chipfamilien sind für unsere Kunden dabei besonders attraktiv. Aufgrund unserer Software- und Systemkompetenz sind wir in der Lage, Referenzdesigns zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus bieten wir Unterstützung bei der Zertifizierung von Sicherheitslösungen, und wir bieten Software an, die in einem engen Zusammenhang mit unseren Sicherheitscontrollern steht (zum Beispiel Firmware, Treibersoftware, hardwarenahe Anwendungssoftware). Mit diesen Serviceleistungen reduzieren wir die Entwicklungsaufwendungen unserer Kunden und beschleunigen die Markteinführung ihrer Produkte.

Umsatzentwicklung

Siehe Grafik 20

Im Segment Chip Card & Security erzielte Infineon im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von €708 Millionen; ein Wachstum von 1 Prozent verglichen mit dem Umsatz des Vorjahres in Höhe von €703 Millionen. Das Segment steuerte 10 Prozent des Konzernumsatzes bei.

Wie schon im Vorjahr lieferte das Geschäft mit hoheitlichen Dokumenten den höchsten Beitrag zum Umsatzwachstum. Aufgrund einer hohen Durchdringung mit chipbasierten Dokumenten in vielen Ländern der Welt gewinnt das Ersatzgeschäft zunehmend an Bedeutung. Darüber hinaus führen immer mehr Länder weitere chipbasierte Dokumente ein. Dadurch steigt die Zahl der ausgegebenen chipbasierten Dokumente.

Das Geschäft mit Bezahlkarten wird weiterhin besonders von den Entwicklungen auf den Märkten China und USA bestimmt. Die Phase der Erstausrüstung kam schon gegen Ende des Vorjahres zum Abschluss; darauf folgte das Ersatzgeschäft. Insgesamt entwickelte sich der Markt mit Bezahlkarten im abgelaufenen Geschäftsjahr schwächer als prognostiziert. Dennoch konnte der Umsatz nahezu auf dem zuvor erreichten hohen Niveau gehalten werden.

Smartphones und Smartwatches, die mit unserem embedded Secure Element (eSE)-Sicherheitschip ausgestattet sind, wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise durch neue Modelle ersetzt. Dadurch kam es in diesem Bereich zum größten prozentualen Umsatzrückgang des Segments. Da nur wenige Hersteller mit wenigen Produkten am Markt aktiv sind, war es nicht möglich, diese Verluste zu kompensieren.

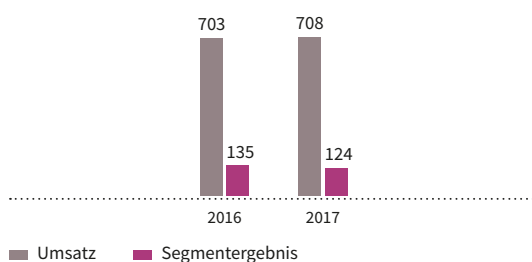
Sehr erfreulich verlief dagegen die Nachfrage nach unseren Sicherheitslösungen für embedded SIM, TPM (Trusted Platform Module) und Authentifizierungen. Das höchste Wachstum mit fast einer Verdopplung zum Vorjahr erzielte unsere embedded SIM-Lösung, die im Wesentlichen für eCall-Anwendungen in Fahrzeugen eingesetzt wird. Hier profitieren wir von der gesetzlichen Vorgabe, dass ab März 2018 alle Neuwagen in Europa eine eCall-Funktion haben müssen. Die Automobilindustrie stattet jedoch bereits seit diesem Jahr viele Neuwagen mit dieser Funktion aus.

Die Nachfrage nach unseren TPM-Lösungen erhöhte sich durch ihre Verwendung in Computern, Servern sowie verschiedenen vernetzten Geräten erheblich. Ein ähnlicher Trend wurde bei unseren Authentifizierungslösungen beobachtet.

20

Umsatz und Segmentergebnis
des Segments Chip Card & Security

€ in Millionen





Entwicklung des Segmentergebnisses

Das Segmentergebnis betrug €124 Millionen; ein Rückgang um 8 Prozent verglichen mit dem Segmentergebnis des Vorjahres in Höhe von €135 Millionen. Bezogen auf den Umsatz betrug die Segmentergebnis-Marge 17,5 Prozent (Vorjahr: 19,2 Prozent). Das Segmentergebnis wurde im Wesentlichen durch gestiegene Betriebskosten beeinflusst. Sie beinhalten einerseits den im Vorjahr begonnenen Aufbau von Mitarbeitern in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Verwaltung und Vertrieb sowie andererseits höhere Entwicklungskosten bedingt durch mehr Kundenprojekte und eine Erweiterung des Produktportfolios. Diese Aktivitäten wurden teilweise schon im Vorjahr gestartet und sind eine Anpassung unserer Organisationsstruktur an die enormen Umsatzsteigerungen der letzten Jahre.

Anwendungsfelder

Authentifizierung	Automobil	Hoheitliche Dokumente	Internet der Dinge	Ticketing, Zutrittskontrolle
› Industriesteuerungen	› Elektronische Maut- erfassung (Toll Collect)	› Führerscheine	› Industrie 4.0	
› Markenschutz	› Schutz vor Manipulation (z.B. Fahrtenschreiber)	› Gesundheitskarten	› IT	Trusted Computing
› Spielekonsolen	› Vernetzte Fahrzeuge (z.B. eCall, Auto-zu-Auto, Auto-zu-Infrastruktur)	› Personalausweise	› Smarthome	Zahlungsverkehr
› Zubehör		› Reisepässe	Mobilkommunikation	› Kredit- und Debitkarten
			› SIM-Karten	› NFC-basiertes, kontaktloses Bezahlen
			› Maschine-zu-Maschine- Kommunikation	› Mobiles Bezahlen

Marktposition

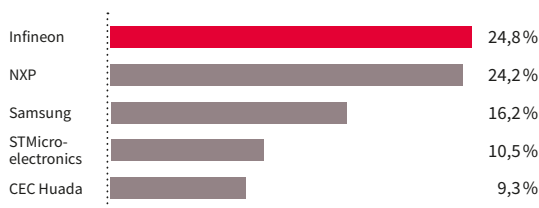
Der Weltmarkt für mikrocontrollerbasierte Chipkarten-ICs umfasst kontaktbasierte und kontaktlose ICs für die Anwendungen SIM-Karten, Bezahlkarten, hoheitliche Dokumente, Zutrittskontrolle, Transport sowie Maschine-zu-Maschine-Kommunikation. Dieser Markt ist im Kalenderjahr 2016 um 1,8 Prozent geschrumpft: von US\$2,84 Milliarden im Kalenderjahr 2015 auf US\$2,79 Milliarden (Quelle: IHS Markit).

 Siehe Grafik 21

Infineon wuchs im besagten Zeitraum unter allen Marktteilnehmern am schnellsten und konnte 0,9 Prozentpunkte Marktanteil gewinnen auf nunmehr 24,8 Prozent Marktanteil (Vorjahr: 23,9 Prozent). Infineon hält nun wieder die Nummer-eins-Position. Die fünf größten Marktteilnehmer kamen zusammen auf einen Marktanteil von 85,0 Prozent.

 21

Marktanteil bei mikrocontrollerbasierten
Chipkarten-ICs im Jahr 2016



Quelle: Basiert auf oder enthält Inhalte, die von IHS Markit, Technology Group, „Smart Cards Semiconductors“, Juli 2017, zur Verfügung gestellt wurden.



Standorte

Europa

	Allgemeine Funktion	Kompetenzschwerpunkte bei Forschung und Entwicklung	Fertigung FE = Frontend BE = Backend
Dänemark			
Herlev	Forschung und Entwicklung	– HiRel-Produkte	
Deutschland			
Augsburg	Forschung und Entwicklung	– Software für Chipkartenanwendungen	
Ditzingen	Vertrieb		
Dresden	Forschung und Entwicklung	– CMOS-Derivat-Technologien, unter anderem für Hochfrequenz und Sensorik – Leistungshalbleiter	FE – 200-mm- und 300-mm-Fertigung
Duisburg	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– System-on-Chip-Entwicklung	
Erlangen	Vertrieb		
Großostheim	Distributionszentrum		
Hannover	Vertrieb		
Karlsruhe	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Hitex Entwicklungswerkzeuge für Embedded Systeme	
Neubiberg bei München	Hauptsitz, Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Technologieintegration – Design-Flow- und Bibliotheksentwicklung – IC-, Software- und Systementwicklung für Mikrocontroller, ASICs, Sensoren und Chipkarten-ICs – Leistungselektronik	
Neu-Isenburg	Vertrieb		
Regensburg	Forschung und Entwicklung	– Kompetenzzentrum für Vormontage und Gehäuseentwicklung – Technologieentwicklung für Sensoren	FE – Hochfrequenz – Analog- und Mixed-Signal-Komponenten – Leistungshalbleiter BE – Chipkartenmodule – Leistungshalbleiter – Sensoren
Warstein	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Produktentwicklung IGBT-Module – Gehäuse- und Montagetechnologie für IGBT-Module – Gehäuse- und Montagetechnologie für SiC-Module	BE – IGBT-Module – SiC-Module
Finnland			
Espoo	Vertrieb		
Frankreich			
Le Puy-Sainte-Réparate	Forschung und Entwicklung	– Integrierte Leistungshalbleiter	
Saint-Denis	Vertrieb		
Toulouse	Vertrieb		
Großbritannien			
Bristol	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Mikrocontrollersysteme für Automobilanwendungen	
Reigate	Forschung und Entwicklung	– Konzeption von Gehäuseinnovationen – Grundlagenentwicklung für Gehäuse	



	Allgemeine Funktion	Kompetenzschwerpunkte bei Forschung und Entwicklung	Fertigung FE = Frontend BE = Backend
Irland			
Dublin	Logistik		
Italien			
Mailand	Vertrieb		
Padua	Forschung und Entwicklung	– Integrierte Leistungshalbleiter	
Pavia	Forschung und Entwicklung	– Treiber-ICs für Motorsteuerungen	
Niederlande			
Nimwegen	Forschung und Entwicklung	– Lidar-Sensoren	
Rotterdam	Vertrieb		
Österreich			
Graz	Forschung und Entwicklung	– Chipkartenanwendungen – Leistungshalbleiter – Sensorprodukte	
Klagenfurt	Servicefunktion		
Linz	Forschung und Entwicklung	– Hochfrequenz-ICs	
Villach	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Leistungshalbleiter, Analog- und Mixed-Signal-ICs und Sensoren – Kompetenzzentrum für Dünnpwafer- und Verbindungshalbleiter-Technologien	FE – Leistungshalbleiter – SiC- und GaN-Technologie
Wien	Vertrieb		
Polen			
Warschau	Vertrieb		
Portugal			
Porto	Servicefunktion		
Rumänien			
Bukarest	Forschung und Entwicklung	– Integrierte Leistungshalbleiter – Mixed-Signal- und Hochfrequenz- komponenten – Chipkarten-ICs	
Russische Föderation			
Moskau	Vertrieb		
Schweden			
Kista	Vertrieb		
Schweiz			
Zürich	Vertrieb		
Spanien			
Barcelona	Vertrieb		
Madrid	Vertrieb		
Türkei			
Istanbul	Vertrieb		
Ungarn			
Cegléd			BE – IGBT-Module



Asien-Pazifik

	Allgemeine Funktion	Kompetenzschwerpunkte bei Forschung und Entwicklung	Fertigung FE = Frontend BE = Backend
Australien			
Blackburn	Vertrieb		
China			
Hongkong	Vertrieb		
Peking	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- Anwendungsentwicklung	BE - IGBT-Stack-Montage
Shanghai	Distributionszentrum, Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- Anwendungsentwicklung	
Shenzhen	Vertrieb		
Wuxi			BE - Chipkartenmodule - Diskrete Halbleiter - Leistungshalbleiter - IGBT-Module
Xi'an	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- Anwendungsentwicklung	
Indien			
Bangalore	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- Software- und Systementwicklung - Design-Flow- und Bibliotheksentwicklung	
Indonesien			
Batam			BE - Integrierte Leistungshalbleiter
Japan			
Nagoya	Vertrieb		
Osaka	Vertrieb		
Tokio	Vertrieb		
Korea			
Cheonan			BE - IGBT-Module
Seoul	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- Systemlösungen für Automobil- anwendungen - Systemintegration für Leistungshalbleiter	
Malaysia			
Ipoh	Forschung und Entwicklung	- Gehäuserivate	
Kulim			FE - Leistungshalbleiter
Melaka	Forschung und Entwicklung	- Gehäuseentwicklung	BE - Leistungshalbleiter - Diskrete Halbleiter - Sensoren - ICs
Philippinen			
Muntinlupa	Forschung und Entwicklung	- Schnittstelle zu Backend-Partnern	
Singapur			
	Regionaler Hauptsitz, Distributionszentrum, Vertrieb, Forschung und Entwicklung	- IC-, Software- und Systementwicklung - Gehäusetechnologie - Testkonzepte	BE - Kompetenzzentrum für Endtest
Taiwan			
Taipeh	Vertrieb		



Amerika

	Allgemeine Funktion	Kompetenzschwerpunkte bei Forschung und Entwicklung	Fertigung FE = Frontend BE = Backend
Brasilien			
São Paulo	Vertrieb		
Mexiko			
Tijuana			BE – Leistungshalbleiter
USA			
Chandler	Forschung und Entwicklung	– Entwicklung und Charakterisierung von diskreten Leistungshalbleitern	
El Segundo	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– Komponenten für Luft- und Raumfahrt – Gehäuseplattformen	
Hayward	Distributionszentrum		
Kokomo	Vertrieb		
Lebanon	Vertrieb		
Leominster	Vertrieb, Forschung und Entwicklung	– HiRel-Leistungskomponenten – HiRel-Leistungsmodule	BE – HiRel-Leistungskomponenten – HiRel-Leistungsmodule
Livonia	Vertrieb		
Mesa	Forschung und Entwicklung	– Epitaxie	FE – Epitaxie
Milpitas	Regionaler Hauptsitz, Vertrieb		
Morgan Hill	Forschung und Entwicklung	– Hochfrequenz-Leistungstransistoren	BE – Hochfrequenz- Leistungstransistoren
Morrisville	Vertrieb		
San José	Forschung und Entwicklung	– Leistungshalbleiter für Luft- und Raumfahrt, Verteidigung und Hochtemperaturanwendungen	BE – HiRel-Hybridmodule
Temecula			FE – Leistungshalbleiter
Tewksbury	Forschung und Entwicklung	– DC-DC-Spannungswandler, Treiber-ICs und Leistungs-ICs	
Torrance	Forschung und Entwicklung	– Controller-ICs für Digital Power Management	
Warwick	Forschung und Entwicklung	– Digital-Power-Management-Lösungen für DC-DC-Leistungsstufen	

Forschung und Entwicklung

G Siehe Grafik 22

Die Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E-Kosten) betrugen im Geschäftsjahr 2017 €776 Millionen nach €770 Millionen im Vorjahr; ein Anstieg um €6 Millionen beziehungsweise 1 Prozent. Sie sind somit prozentual geringer angestiegen als der Umsatz, der 9 Prozent zulegen. In Relation zum Umsatz haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 11,0 Prozent für F&E aufgewendet im Vergleich zu 11,9 Prozent im Vorjahr. Mit dieser Quote liegen wir weiterhin in unserem angestrebten Zielkorridor, nämlich bei einem Prozentsatz vom Umsatz im niedrigen bis mittleren Zehnerbereich.

S Siehe S. 49 ff.

An unseren Forschungs- und Entwicklungsstandorten beschäftigten wir zum Ende des Geschäftsjahres 2017 weltweit 6.362 Mitarbeiter (17 Prozent der Belegschaft), zum Ende des Geschäftsjahres 2016 waren es 6.057 Mitarbeiter (17 Prozent der Belegschaft). Infineon unterhält F&E-Abteilungen an 36 Standorten in 15 Ländern (siehe Kapitel „Standorte“).

Die aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2017 auf €129 Millionen (Vorjahr: €98 Millionen). Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten betrugen im Geschäftsjahr 2017 €39 Millionen (Vorjahr: €31 Millionen). Vereinnahmte Zulagen und Zuschüsse für F&E gingen von €75 Millionen im Geschäftsjahr 2016 auf €68 Millionen im Geschäftsjahr 2017 zurück.

Wesentliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

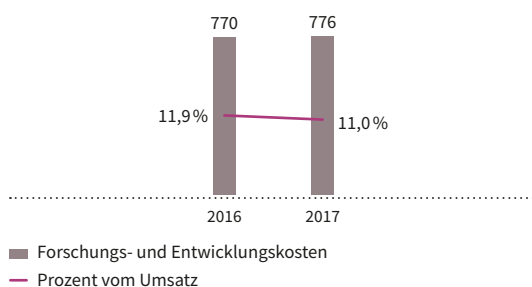
F&E-Kosten entstehen nicht nur für Produktentwicklungen, sondern zunehmend auch für Plattformentwicklungen, für neue Produktfamilien sowie für neue Fertigungstechnologien. Hierzu zählen zum Beispiel die digitale Steuerung der Stromversorgung, Technologieplattformen für Nieder- und Hochvolt-Leistungsschalter, Leistungshalbleiter basierend auf den neuen Materialien Siliziumkarbid und Galliumnitrid sowie neue Sensortypen, insbesondere solche basierend auf unseren Magnetfeld-, Radar-, Infrarot- und MEMS (Mikro-Elektromechanische Systeme)-Technologien.

Während in der Vergangenheit sowohl Forschung als auch Entwicklung meist technologie- beziehungsweise komponentenorientiert waren, spielen zunehmend die Systeme, in denen die Bauelemente zur Anwendung kommen, eine maßgebliche Rolle. Innovative Systemlösungen gehen von einer Optimierung der Systemfunktionalität aus. Wenn durch Einsparungen und Verbesserungen – zum Beispiel bei passiven Komponenten, Kühlung, Gehäuse, Gewicht, Zuverlässigkeit – ein Mehrwert für den Kunden entsteht, ist dieser bereit, für die dafür ursächlichen Halbleiterkomponenten einen höheren Preis zu bezahlen. Oft wird dabei die digitale Mikroelektronik mit Komponenten aus den Bereichen Hochfrequenz, Ansteuerung von Leistungsbauelementen, Sensorik oder Aktuatorik kombiniert, was zu einem deutlichen Leistungssprung führt. Zunehmend wird die Hardware auch durch Software ergänzt.

G 22

Forschungs- und Entwicklungskosten

€ in Millionen



Ein Schwerpunkt unserer Forschung liegt im Bereich Sensorik. Mit Sensoren wird die reale, analoge Welt erfasst. Die gemessenen Signale werden zunächst digitalisiert und entsprechend den Anforderungen der Anwendung als digitale Werte verarbeitet, übertragen und gespeichert. Infineon verfügt über nahezu 40 Jahre Erfahrung in Sensordesign und Sensorfertigung und bietet das umfassendste Portfolio an Druck- und Magnetfeldsensoren für Automobilanwendungen an.

Weiterhin bilden Fertigungstechnologien und Transistorarchitekturen für Leistungshalbleiterkomponenten auf Basis neuer Materialien einen zukunftsweisenden Schwerpunkt unserer F&E-Aktivitäten.

Im Mai des abgelaufenen Geschäftsjahres brachten wir unseren ersten MOSFET-Leistungstransistor auf Basis von Siliziumkarbid (SiC) auf den Markt – mit durchschlagendem Erfolg. Unsere Kunden haben innerhalb kürzester Zeit Projekte mit einem Auftragswert im niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich mit uns vereinbart. Unser derzeitiges Hauptprodukt ist ein 1.200-Volt-SiC-Modul (siehe auch Kapitel „Die Segmente – Industrial Power Control“). Die Hauptanwendungen sind Fotovoltaik-Umrichter sowie die Infrastruktur für Elektromobilität, insbesondere Schnellladestationen. Diese Markterfolge zeigen, dass sich die nicht zustande gekommene Übernahme von Wolfspeed im Februar 2017 nicht nachteilig auf unser Geschäft in diesem Anwendungsfeld ausgewirkt hat. Parallel zu den Vorbereitungen für die Übernahme hatten wir die Entwicklung des SiC-Trench-MOSFETs beschleunigt, um den nächsten Technologieschritt zu vollziehen. Darüber hinaus wurde eine Initiative mit dem Ziel gestartet, unsere SiC-bezogenen Entwicklungen und damit die Markteinführung eigener Produkte zu beschleunigen. Hierfür wurden neue Stellen in allen Regionen und allen Funktionsgruppen (Technologieentwicklung, Qualitätsmanagement, Vertrieb, Anwendungsunterstützung) geschaffen. Der Schwerpunkt unserer künftigen Entwicklungsaktivitäten im Bereich SiC liegt in der Erweiterung des Produktportfolios, und zwar sowohl bezüglich weiterer Bauformen (dies betrifft die Gehäuse und die Topologien in den Modulen) als auch bezüglich höherer Spannungsklassen (zum Beispiel 1.700 Volt). Darüber hinaus arbeiten wir an der Qualifizierung dieser Komponenten für den Einsatz im Bereich Elektrofahrzeuge. Anwendungen hierbei sind die On-Board-Batterieladeeinheit sowie mittel- bis langfristig der Hauptumrichter für den Antriebsstrang.

S Siehe S. 42

Auch im Bereich Galliumnitrid (GaN) haben wir bedeutende Fortschritte erzielt. Das vor knapp drei Jahren gestartete Programm zur Entwicklung von Produkten basierend auf einem sogenannten Enhancement-Mode (e-Mode)-GaN-Transistor hat einen weiteren Meilenstein erreicht. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die ersten Produkte unserer CoolGaN™-Familie, verschiedene 600-Volt-GaN-Leistungstransistoren, auf den Markt gebracht und damit bereits Umsatz erzielt.

B Siehe Bild 03

Die Hauptanwendungen dieser GaN-Produkte sind auf höchste Effizienz optimierte Netzteile für leistungsstarke Server in Rechenzentren. Die bis zu 3.000 Watt starken Netzteile, die GaN nutzen, können anders gestaltet werden als siliziumbasierte Netzteile. Je nach Konfiguration sind dadurch Systemkostenvorteile realisierbar. Durch die höhere Effizienz verringert sich der Kühlaufwand, und die Kosten für Kühlkörper und Klimatisierung sinken. Denn höchste Effizienz und damit eine Minimierung der laufenden Betriebskosten werden von den Betreibern der Rechenzentren – wie zum Beispiel Google, Facebook, Amazon Web Services oder Microsoft – gefordert, liegt doch der Strombedarf solcher Rechenzentren mit bis zu 40.000 Servern im zweistelligen Megawatt-Bereich. Eine Verbesserung des Wirkungsgrads um 1 Prozentpunkt bedeutet dann eine Einsparung von mehreren Hundert Kilowatt. Ebenso kann die Kompaktheit – also Leistungsdichte, gemessen in Watt pro Kubikzentimeter – erhöht werden. Sie ist wichtig, weil jeder Quadratmeter Stellfläche in den klimatisierten Räumen sehr teuer ist.

Neben Servern spielt die Leistungsdichte auch bei extrem dünnen Flachbildschirmen sowie bei kompakten Ladegeräten und Adaptern von mobilen Endgeräten eine Rolle. Jedoch wird es bei diesen preissensitiven Märkten wohl noch länger dauern, bis eine breite Akzeptanz von GaN-Transistoren erreicht sein wird.

B 03

Die neuen 600-Volt-GaN-Leistungstransistoren ermöglichen höchste Effizienz und Kompaktheit von Netzteilen für Server in Rechenzentren. Dort sind Stromverbrauch und Stellfläche die entscheidenden Kriterien für einen ökonomischen Betrieb.



Die Entwicklung der nächsten Generation unseres GaN-Transistors hat bereits begonnen. Mit dieser neuen Architektur lassen sich kleinere und somit günstigere Transistoren realisieren. Dies wird die Einführung der GaN-Technologie auch in preissensitiven Märkten begünstigen. Ferner arbeiten wir an integrierten GaN-Lösungen, in denen entweder mehrere Transistoren oder Transistor und Ansteuerung monolithisch verbunden oder gemeinsam verpackt werden. Diese kompakten Lösungen können zum Beispiel für Motorsteuerungen in Waschmaschinen oder Klimaanlage zum Einsatz kommen. Die Serienfertigung unserer GaN-Produkte erfolgt in Villach (Österreich) auf einer 150-Millimeter-Wafer-Fertigungslinie. Der Übergang der Serienfertigung auf 200-Millimeter-Wafern ist in Planung.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer F&E-Aktivitäten liegt im Bereich der Digitalisierung der Ansteuerung von Leistungshalbleitern. Wir befinden uns im Übergang von der analogen Ansteuerung zur digitalen Ansteuerung von Leistungshalbleitern. Digitale Ansteuerungen ermöglichen eine wesentlich bessere Anpassung an die verschiedenen Betriebszustände (zum Beispiel Stand-by, Teillast, Vollast), aber auch eine bessere Nutzung der immer komplexeren Leistungsbaulemente. Durch die Programmierfähigkeit der Ansteuer-ICs ist es für den Kunden bei kürzeren Lernzyklen einfacher, die Funktion der Steuerung ihren Bedürfnissen anzupassen. Bei MOSFET-basierten Steuerungen hat der Übergang bereits vor einigen Jahren begonnen; bei IGBT-basierten Steuerungen hat dieser Trend nun eingesetzt. Infineon ist bei der Digitalisierung der gesamten Kette, bestehend aus Ansteuer-IC, Treiber-ICs und Leistungsschalter, vertreten.

Infineon nutzt seine technischen Kernkompetenzen systematisch, wobei die Segmente eng zusammenarbeiten. So können wir unsere Skalenvorteile bei Leistungshalbleitern, Hochfrequenz und IT-Sicherheit effizient nutzen.

Infineon demonstriert als weltweit erstes Unternehmen Algorithmus für Post-Quantum-Kryptografie in kontaktlosen Sicherheitschips

In der Welt der Sicherheit ist vorausschauendes Handeln erforderlich. Die Entwickler von Infineon müssen sich geistig in die Zukunft versetzen und überlegen schon heute, welchen Anforderungen ihre Produkte in 10 oder 20 Jahren gerecht werden müssen. Pässe sind zum Beispiel bis zu 10 Jahre im Gebrauch. Vernetzte Fahrzeuge oder auch Industriesteuerungen sollen auch noch in 20 Jahren gut gesichert arbeiten können. Dementsprechend sollen auch die implementierten Sicherheitslösungen langfristig schützen. Das heißt, bereits bei der Auslieferung müssen Angriffe bedacht werden, die unter Umständen erst in vielen Jahren möglich sind. Quantencomputer stellen ein solches Szenario dar, das in 10, 20 oder vielleicht erst 30 Jahren zu einer Bedrohung heutiger Sicherheitsfunktionen werden könnte. Zukünftige Quantencomputer werden spezielle Probleme sehr viel schneller als konventionelle Computer lösen können. Leider gehört zu ihren Fähigkeiten auch, dass sie viele aktuell genutzte kryptografische Verfahren sehr leicht angreifen könnten. Damit das nicht passiert, setzt sich Infineon mit Verschlüsselungstechnologien für diese Zeit, der sogenannten Post-Quantum Cryptography (PQC), auseinander und arbeitet daran, sie in Sicherheitsprodukte von Infineon zu integrieren. Wie die Entwickler des Segments Chip Card & Security im abgelaufenen Geschäftsjahr gezeigt haben, lassen sich ganz neue, spezielle Algorithmen auf herkömmlichen Prozessoren abbilden, die auch Quantencomputer aufgrund ihrer Architektur praktisch nicht oder nur sehr schwer aushebeln können.

Neue Algorithmen mussten gefunden werden. Das ist der wesentliche Punkt. Aus dem Wissen, wie Quantencomputer arbeiten, konnte abgeleitet werden, wie neue Verschlüsselungsalgorithmen aussehen müssten, die gegen Angriffe von Quantencomputern resistent sind. Die neuen Algorithmen können auf herkömmlichen Computerarchitekturen und Sicherheitscontrollern laufen. Darüber hinaus zu zeigen, dass PQC-Algorithmen auch auf kontaktlosen Sicherheitschips funktionieren, ist Infineon jetzt als erstem IC-Hersteller gelungen. Wegen der beschränkten Ressourcen auf diesen Chips ist dies alles andere als trivial. Es steht nur wenig Speicher für Software zur Verfügung. Und weil die Chips kontaktlos sind, müssen sie ihre Energie aus den elektromagnetischen Wellen gewinnen, die das Lesegerät aussendet. Sie müssen also mit nur sehr wenig Energie auskommen. Auch muss es möglich sein, die verschlüsselten Daten in Bruchteilen von Sekunden zu übertragen.

Das große Ziel ist es, den Algorithmus für eine große Zahl von Anwendungen verfügbar zu machen, also für all die vielen kleinen Produkte wie Geldkarten, Gesundheitskarten oder elektronische Pässe. Im nächsten Schritt werden Standards definiert, damit die Systeme – also Karten und Lesegeräte unterschiedlicher Hersteller – miteinander kommunizieren können. Dies könnte bis 2023 der Fall sein. In den Jahren danach werden die ersten Produkte zur Marktreife entwickelt.

Patente

Die Innovationskraft und langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Infineon zeigt sich auch in der Anzahl und Qualität unserer Patente. Weltweit haben wir im Geschäftsjahr 2017 rund 1.800 Patente angemeldet gegenüber rund 2.000 Patentanmeldungen im Vorjahr. Der leichte Rückgang erklärt sich aus unserer Entscheidung, Patente noch stärker auf ihre strategische Relevanz zu prüfen und nur mehr tendenziell qualitativ höherwertige Patente anzumelden. Das Patentportfolio bestand zum Ende des Geschäftsjahres 2017 weltweit aus rund 27.300 Patenten und Patentanmeldungen (Vorjahr: rund 27.000).

Operations

Unsere Fertigungsstrategie folgt dem Grundsatz, dass durch Eigenfertigung ein Differenzierungspotenzial in Kosten und/oder Performance erreicht werden muss. Ist dies nicht der Fall, ist Fremdfertigung vorzuziehen. Das gilt sowohl für die Frontend-Fertigung als auch die Backend-Fertigung. So nutzen wir unser eingesetztes Kapital am effektivsten und optimieren unsere Investitionen.

Für die Frontend-Fertigung ergibt sich aus diesem Grundsatz, dass Leistungshalbleiter, Sensoren und Hochfrequenzkomponenten bevorzugt an eigenen Fertigungsstandorten hergestellt werden. Hier verschaffen uns unsere Fertigungstechnologie und unser Prozess-Know-how einen strategischen Vorteil, weil wir Komponenten anbieten können, die nur in anspruchsvollen Fertigungsverfahren hergestellt werden können. Bei CMOS-basierten Prozesstechnologien hingegen arbeiten wir mit Fertigungspartnern zusammen. Dies betrifft den überwiegenden Teil unserer in 90-Nanometer-Fertigungstechnologie gefertigten Produkte sowie alle in 65 Nanometer und kleiner gefertigten Produkte. In erster Linie sind das hochintegrierte Produkte wie Mikrocontroller und Chipkarten-ICs. Bei der Backend-Fertigung kooperieren wir bei bestimmten Gehäusetypen mit Partnern, um ausreichend Kapazitätswachstum sicherstellen und Phasen starker Nachfrageschwankungen besser handhaben zu können. Dies werden wir vor allem im Bereich der Standard-Leistungshalbleitergehäuse weiter ausbauen.

Ein weiterer erfolgreicher Schritt im Bereich Fertigungstechnologie ist die Einführung eines größeren Wafer-Durchmessers für die Fertigung von Leistungshalbleitern. Die Nutzung von 300-Millimeter-Dünnpwafern bringt deutliche Vorteile bei der Produktivität und reduziert den Kapitaleinsatz. Allerdings sind die technischen Herausforderungen groß. Infineon ist bisher das einzige Unternehmen, das diesen Schritt erfolgreich umgesetzt hat.

Der kontinuierliche Ausbau der Fertigungskapazitäten erfolgt planmäßig. Der nächste Meilenstein steht Ende des Kalenderjahres 2017 an. Bis dahin werden wir bis zu 30 Prozent der verfügbaren Reinraumfläche in Dresden (Deutschland) mit Anlagen für die 300-Millimeter-Dünnpwafer-Fertigung 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. Die Nachfrage nach 300-Millimeter-fähigen Produkten wie MOSFETs und IGBTs ist sehr hoch, sodass bereits weitere Ausbauschritte in der Planung beziehungsweise in Umsetzung sind.

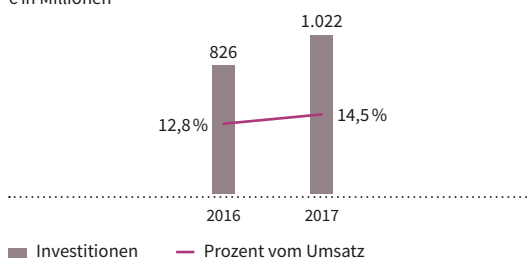
Infineon unterhält insgesamt 18 Fertigungsstandorte in zehn Ländern: Dresden, Regensburg und Warstein (alle Deutschland); Villach (Österreich); Cegléd (Ungarn); Peking und Wuxi (beide China); Melaka und Kulim (beide Malaysia); Cheonan (Korea); Batam (Indonesien); Singapur; Tijuana (Mexiko) sowie Leominster, Mesa, Morgan Hill, San José und Temecula (alle USA) (siehe Kapitel „Standorte“). Zum 30. September 2017 waren an diesen Fertigungsstandorten 27.105 Mitarbeiter in der Fertigung beschäftigt (Vorjahr: 26.383 Mitarbeiter).

S Siehe S. 49 ff.

G 23

Investitionen¹

€ in Millionen



¹ Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte



 Siehe Grafik 23
S. 56

Unsere Investitionen im Geschäftsjahr 2017 betragen €1.022 Millionen. Dies ist ein Anstieg um €196 Millionen beziehungsweise 24 Prozent im Vergleich zu den Investitionen des Vorjahres in Höhe von €826 Millionen. Die Investitionen bezogen auf den Umsatz erhöhten sich von 12,8 Prozent im Vorjahr auf 14,5 Prozent im Geschäftsjahr 2017. Von den gesamten Investitionen entfielen €874 Millionen auf Sachanlagen (Vorjahr: €716 Millionen) und €148 Millionen auf immaterielle Vermögenswerte inklusive aktivierter F&E-Kosten (Vorjahr: €110 Millionen).

Von den Investitionen in Sachanlagen entfiel der weitaus größte Anteil auf Investitionen in Fertigungsanlagen. Davon wiederum entfielen rund zwei Drittel auf Frontend-Fertigungsanlagen, der Rest im Wesentlichen auf Backend-Fertigungsanlagen.

Meilensteine und wesentliche Investitionsschwerpunkte in der Fertigung im Geschäftsjahr 2017

Im Geschäftsjahr 2017 ergaben sich vier Investitionsschwerpunkte:

1. Ausbau der 300-Millimeter-Frontend-Fertigungskapazität in differenzierenden Fertigungstechnologien für Leistungshalbleiter wie zum Beispiel MOSFET- und IGBT-Leistungsschalter. Auch wenn Leistungsschalter auf Basis von Verbindungshalbleitern ein hohes Wachstum verzeichnen, wird auf absehbare Zeit die weitaus größere Nachfrage nach diesen klassischen Leistungshalbleitern bestehen.
2. Ausbau der 200-Millimeter-Frontend-Fertigungskapazität in differenzierenden Fertigungstechnologien wie zum Beispiel MEMS-Sensoren, Hochfrequenzkomponenten oder Leistungshalbleitern und Magnetfeldsensoren für Automobilanwendungen.
3. Vollständige Umrüstung der Siliziumkarbid (SiC)-Fertigungslinien auf 150-Millimeter-Wafer. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr gestartete Serienfertigung des SiC-MOSFETs wurde von Anbeginn auf 150-Millimeter-Wafern gestartet. Zudem wurden die Fertigungslinien für SiC-Dioden von 100-Millimeter-Wafern auf 150-Millimeter-Wafer umgestellt. Als eines der ersten Unternehmen weltweit fertigt Infineon nun das gesamte SiC-Portfolio auf Wafern mit 150 Millimeter Durchmesser.
4. Ausbau der Backend-Fertigungskapazität für Elektromobilität. Aufgrund der starken Nachfrage nach IGBT-Modulen für den Antriebsstrang von Hybrid- und reinen Elektrofahrzeugen wurden die Backend-Fertigungskapazitäten erweitert. Der Ausbau erfolgte in Warstein für die IGBT-Module der HybridPACK™-Familie. Außerdem wurde in Wuxi eine zweite Fertigungshalle fertiggestellt. In einer Ebene des mehrstöckigen Gebäudes werden zukünftig ebenfalls IGBT-Module der HybridPACK™-Familie hergestellt. Damit wird später der chinesische Markt für Elektrofahrzeuge bedient.

Der Standort Newport (Wales) wurde zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres verkauft. Mit dem neuen Eigentümer wurde eine Kooperation über eine Auftragsfertigung über einen Zeitraum von zwei Jahren vereinbart. Dies ermöglicht dem neuen Eigentümer einen erfolgreichen Start und versetzt Infineon in Zeiten großer Nachfrage nach Leistungshalbleitern in die Lage, seine Kunden noch besser zu bedienen.

Darüber hinaus wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr an den Frontend- und Backend-Standorten hauptsächlich in folgende Bereiche investiert:

- › Weitere Erhöhung der Automatisierung in unseren Frontend- und Backend-Standorten, zum Beispiel die Verbesserung des fabrikinternen Transports der Wafer.
- › Anpassung und Umrüstung von Fertigungslinien an das geänderte Produktportfolio, insbesondere durch den Start der Serienfertigung neuer Technologien und Produkte.
- › Ausbau der Backend-Fertigungskapazität in Melaka. Es kommen Industrie 4.0-Elemente zur Anwendung, die die Fertigungseffizienz steigern.
- › Fertigstellung des Erweiterungsbaus der Frontend-Fertigung in Regensburg. Dort werden hauptsächlich Komponenten für Automobilanwendungen, insbesondere Radar, gefertigt.



Unternehmensinternes Steuerungssystem

S Siehe S. 20 ff.

Das unternehmensinterne Steuerungssystem von Infineon ist darauf ausgelegt, die Umsetzung der Konzernstrategie zu unterstützen, die im Kapitel „Konzernstrategie“ dargestellt ist. Dementsprechend werden Steuerungskennzahlen verwendet, die profitables Wachstum und effizienten Kapitaleinsatz messbar machen. Infineon hat sich vorgenommen,

- › beim Umsatz mit durchschnittlich jährlich 8 Prozent zu wachsen,
- › dabei über den Zyklus eine Segmentergebnis-Marge von 17 Prozent zu erzielen und
- › über den Zyklus das oben genannte Umsatzwachstum mit Investitionen relativ zum Umsatz von 13 Prozent zu realisieren.

Die Erreichung dieser finanziellen Ziele führt in Summe durch die dauerhafte Erzielung einer Prämie auf die Kapitalkosten zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts.

Dabei bedingen Wachstum, Profitabilität und Investitionen einander: Profitabilität ist die Voraussetzung dafür, das Geschäft aus eigenen Mitteln finanzieren, also Wachstumspotenziale erschließen zu können. Wachstum wiederum erfordert einerseits kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Fertigungskapazitäten. Durch entsprechendes Wachstum wird Infineon in die Lage versetzt, führende Marktpositionen zu erreichen und Größenvorteile zu realisieren, um so die Profitabilität zu erhöhen. Entscheidend hierfür ist die effiziente Nutzung finanzieller Ressourcen.

Infineon setzt ein umfassendes Controllingsystem zur Steuerung des Geschäfts entlang der strategischen Ziele ein. Dies umfasst sowohl finanzielle als auch operative Kennzahlen. Die zur Steuerung herangezogenen Informationen stammen aus der jährlichen Langfristplanung, den quartalsweisen Prognosen, dem wöchentlichen Auftragseingang sowie aus den monatlichen Ist-Daten. Dies erlaubt es dem Management, Entscheidungen zu treffen, die auf einer fundierten Informationsbasis bezüglich der aktuellen Situation und der erwarteten wirtschaftlichen und operativen Entwicklung beruhen. Für den langfristigen Erfolg von Infineon sind nachhaltiges Wirtschaften sowie die Einbeziehung von zukunftsgerichteten qualitativen Faktoren wichtig. Als ein Unternehmen, das sich seiner sozialen Verantwortung bewusst ist, berücksichtigt Infineon auch nichtfinanzielle Faktoren, hauptsächlich aus den Bereichen Nachhaltigkeit (siehe hierzu den Bericht „Nachhaltigkeit bei Infineon“ im Internet @ www.infineon.com/nachhaltigkeit_reporting) und Mitarbeiter (siehe Kapitel „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“). Diese Faktoren werden nicht zur Unternehmenssteuerung genutzt, sie tragen aber zur Erreichung der finanziellen Ziele von Infineon bei.

S Siehe S. 61 ff.

Im Rahmen der Unternehmenssteuerung legt die Unternehmensleitung zudem größten Wert darauf, dass das Handeln von Infineon streng an den rechtlichen Rahmenbedingungen ausgerichtet ist und die internen Corporate Governance Standards eingehalten werden (siehe Kapitel „Corporate Governance“).

S Siehe S. 96 ff.

Steuerungskennzahlen

Hauptsteuerungskennzahlen

Um den Erfolg der Umsetzung seiner Strategie zu bewerten, nutzt Infineon die folgenden drei übergreifenden Unternehmenskennzahlen:

- › das Segmentergebnis beziehungsweise die Segmentergebnis-Marge zur Bewertung der operativen Profitabilität der Geschäfte und des Portfolios,
- › den Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten zur Bewertung der Höhe des Mittelzuflusses beziehungsweise -abflusses ohne Finanzierungstätigkeit und
- › die Rendite auf das eingesetzte Kapital beziehungsweise den Return on Capital Employed (RoCE) zur Bewertung der Kapitaleffizienz.

Das Segmentergebnis ist die wichtigste Kennzahl des Konzerns, um den operativen Erfolg zu messen. In Prozent vom Umsatz (Segmentergebnis-Marge) ausgedrückt wird die Profitabilität des Umsatzes dargestellt und gezeigt, wie erfolgreich das operative Geschäft gesteuert wird. Die Steuerung der Aktivitäten der Segmente erfolgt auf Basis des Segmentergebnisses. Die Optimierung des Segmentergebnisses im Rahmen der vom Vorstand verabschiedeten Konzernstrategie liegt dabei in der Verantwortung des Managements der jeweiligen Segmente, erfolgt jedoch in enger Abstimmung mit dem Vorstand.

Der Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten dokumentiert, wie sich operative Rentabilität in Zuflüssen von liquiden Mitteln niederschlägt. Gleichzeitig liefert diese Kennzahl auch eine Aussage über die Effizienz des Einsatzes von Betriebskapital und Sachanlagen.

Überdies vergleicht Infineon die tatsächlich erzielte und die geplante Kapitalverzinsung (RoCE) mit den Kapitalkosten, um sicherzustellen, dass ein Mehrwert geschaffen wird.

Die drei dargestellten Finanzkennzahlen sind auch die Eckpfeiler des Systems zur variablen Vergütung. Der überwiegende Anteil der variablen Gehaltsbestandteile von Mitarbeitern und Führungskräften ist direkt an diese Kennzahlen gekoppelt.

Alle drei Kennzahlen, insbesondere das Segmentergebnis, korrelieren stark mit dem Umsatzwachstum. Insofern ist das Umsatzwachstum keine eigene Hauptsteuerungskennzahl, wird aber indirekt über die drei Kennzahlen mit abgedeckt.

Segmentergebnis

Das Segmentergebnis ist definiert als Betriebsergebnis ohne Berücksichtigung von: Saldo aus Wertminderungen und Wertaufholungen von Vermögenswerten; Ergebniseffekten aus Umstrukturierungsmaßnahmen und Schließungen; Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen; akquisitionsbedingten Abschreibungen und sonstigen Aufwendungen; Gewinnen (Verlusten) aus dem Verkauf von Vermögenswerten, Geschäftsbereichen oder Beteiligungen an Tochtergesellschaften sowie sonstigen Erträgen (Aufwendungen), einschließlich Kosten für Gerichtsverfahren (zur betragsmäßigen Ermittlung siehe im Konzernanhang unter Nr. 24). Gerichts- und Rechtsanwaltskosten im Zusammenhang mit der aktiven Lizenzierung von Infineon-Patenten werden im Segmentergebnis erfasst, genauso wie die zugehörigen Erträge. Das Segmentergebnis ist die Kennzahl, mit der Infineon die operative Ertragskraft seiner Segmente bewertet (zur Entwicklung des Segmentergebnisses von Infineon und der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2017 siehe Kapitel „Die Segmente“ sowie „Das Geschäftsjahr 2017“).

S Siehe S. 165 ff.

S Siehe S. 38 ff.
und S. 16 ff.

Free-Cash-Flow

Infineon verwendet die Kennzahl Free-Cash-Flow, definiert als Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit und Mittelabfluss/-zufluss aus Investitionstätigkeit, jeweils aus fortgeführten Aktivitäten, bereinigt um Zahlungsströme aus dem Kauf und Verkauf von Finanzinvestments. Der Free-Cash-Flow misst die Fähigkeit, operativen Erfolg in Mittelzuflüsse umzuwandeln, um so den laufenden Betrieb und die notwendigen Investitionen aus dem eigenen Geschäft heraus zu finanzieren. Es ist das Ziel von Infineon, einen nachhaltig positiven Free-Cash-Flow zu generieren (zur Erläuterung der Entwicklung des Free-Cash-Flows im Geschäftsjahr 2017 siehe Kapitel „Darstellung der Finanzlage“).

S Siehe S. 76

Die wesentlichen Einflussgrößen auf den Free-Cash-Flow sind neben der Profitabilität ein wirksames Management des Nettoumlaufvermögens sowie die Höhe der Investitionen.

Infineon steuert sein operatives Nettoumlaufvermögen, indem fortlaufend auf die Optimierung der Vorräte sowie der Forderungen und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen geachtet wird.

Das effektive Management der Investitionen nimmt eine zentrale Rolle im Hinblick auf den Free-Cash-Flow ein. Hierzu passt unser Ziel, die Höhe der Investitionen systematisch zu steuern. Der Free-Cash-Flow wird bei Infineon nur auf Unternehmens- und nicht auf Segmentebene betrachtet.

Return on Capital Employed (RoCE)

Die Kennzahl RoCE bewertet die Kapitalrentabilität und ist definiert als Betriebsergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern, dividiert durch das eingesetzte Kapital. Langfristige Vermögenswerte und Nettoumlaufvermögen bilden das eingesetzte Kapital. Die Kennzahl RoCE zeigt den Zusammenhang zwischen der Profitabilität und dem für den Geschäftsbetrieb notwendigen Kapital auf.

$$\text{RoCE} = \frac{\text{Betriebsergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern}}{\text{Eingesetztes Kapital}}$$

Die Kennzahl verdeutlicht, wie effizient ein Unternehmen seine Ressourcennutzung steuert. Der RoCE wird bei Infineon nur auf Unternehmens- und nicht auf Segmentebene berichtet. Die Gegenüberstellung des RoCE mit den gewichteten Kapitalkosten eines Unternehmens gibt Auskunft darüber, wie viel Wert nach Erfüllung der Renditeerwartungen der Eigen- und Fremdkapitalgeber geschaffen wurde. Somit dient der RoCE als Instrument der wertorientierten Unternehmenssteuerung.

Neben der Profitabilität wird der RoCE von der Kapitalintensität in Bezug auf die langfristigen Vermögenswerte sowie auf das Nettoumlaufvermögen beeinflusst. Die Kapitalintensität beschreibt, in welchem Umfang Vermögenswerte eingesetzt werden müssen, um einen bestimmten Umsatz zu realisieren (zur rechnerischen Ableitung und Entwicklung des RoCE im Geschäftsjahr 2017 siehe Kapitel „Darstellung der Vermögenslage“).

S Siehe S. 74

Ergänzende Steuerungskennzahlen

Die Hauptsteuerungskennzahlen werden durch weitere Steuerungskennzahlen ergänzt, welche Auskunft über das Wachstumspotenzial, die Kosteneffizienz der verschiedenen Funktionsbereiche sowie die Liquidität geben.

Wachstums- und Rentabilitätskennzahlen

Das Umsatzwachstum wird laufend dem Wachstum der jeweiligen Zielmärkte gegenübergestellt. Dies knüpft unmittelbar an dem strategischen Ziel an, kontinuierlich vom Wachstum unserer Zielmärkte zu profitieren. Als Indikator für eine zukünftige Umsatzentwicklung werden auch die sogenannten Design-Wins herangezogen, deren Zielwert laufend gegen die tatsächliche Entwicklung abgeglichen wird.

Um die operative Rentabilität im Detail zu analysieren, werden die dem Segmentergebnis vorgelagerten Ergebnis- und Kostenblöcke betrachtet. Dabei handelt es sich um das Bruttoergebnis vom Umsatz, die F&E-Kosten, die Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten sowie deren Relation zu den Umsatzerlösen. Diese Kennzahlen werden sowohl zur Unternehmens- als auch zur Segmentsteuerung herangezogen (zur Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr siehe Kapitel „Darstellung der Ertragslage“).

S Siehe S. 68 ff.



Liquiditätskennzahlen

Eine rollierende Liquiditätsplanung dient der Sicherstellung einer ausreichenden Ausstattung mit liquiden Mitteln und der Optimierung der Kapitalstruktur. Die Liquidität wird nicht auf Segmentebene, sondern nur auf Unternehmensebene gesteuert, wofür die folgenden Kennzahlen zur Anwendung kommen:

- › **Brutto-Cash-Position:** Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zuzüglich Finanzinvestments.
- › **Netto-Cash-Position:** Brutto-Cash-Position abzüglich kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten.
- › **Nettoumlaufvermögen:** Kurzfristige Vermögenswerte abzüglich Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, abzüglich Finanzinvestments, abzüglich zur Veräußerung stehender Vermögenswerte, abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten ohne kurzfristige Finanzverbindlichkeiten sowie kurzfristig fällige Bestandteile langfristiger Finanzverbindlichkeiten sowie ohne zur Veräußerung stehende Verbindlichkeiten.
- › **Investitionen:** Summe aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, einschließlich aktivierter Entwicklungskosten.

S Siehe S. 75 ff.

Zur Entwicklung der Kennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr siehe Kapitel „Darstellung der Finanzlage“.

Des Weiteren werden zur Vermeidung von Kapazitätsleerstand beziehungsweise Kapazitätsengpässen regelmäßig die operativen Kenngrößen Kapazitätsauslastung und prognostizierter Kapazitätsbedarf analysiert. Das Ergebnis dieser Analyse fließt in die Bestimmung des Investitionsbedarfs ein.

Ist- und Zielwerte der Steuerungskennzahlen

S Siehe S. 78

Im Kapitel „Prognosebericht“ findet sich eine tabellarische Gegenüberstellung der im Geschäftsjahr 2017 erzielten Werte für die Steuerungskennzahlen mit den Erwartungen für das Geschäftsjahr 2017 und das Geschäftsjahr 2018.

Nachhaltigkeit bei Infineon

Die Nachhaltigkeitsaktivitäten werden im Bericht „Nachhaltigkeit bei Infineon“ beschrieben, den Sie auf unserer Internet-Seite finden. @ www.infineon.com/nachhaltigkeit_reporting

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

¹ Im Folgenden: Mitarbeiter (außer wenn zwischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern differenziert wird).

In unserer Personalarbeit fokussieren wir uns auf die Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter¹ sowie auf die Gewinnung neuer Kolleginnen und Kollegen. Wir sind davon überzeugt, dass erfolgreiche Personalarbeit eine Voraussetzung für unseren Geschäftserfolg ist. Denn nur zufriedene, gesunde und erfolgreiche Mitarbeiter machen langfristig unternehmerische Höchstleistungen möglich und unterstützen uns bei der Erreichung unserer eingangs beschriebenen Wachstums- und Profitabilitätsziele. Wir arbeiten tagtäglich daran, die Leistung und das Potenzial unserer Mitarbeiter bestmöglich zu fördern. Die drei Säulen „Exzellente Führung“, „Förderung der Talente“ und „Unsere Belegschaft“ bündeln dabei alle unsere Aktivitäten.

Exzellente Führung

Offenes und ehrliches Feedback

Siehe Grafik 24

Ohne Ehrlichkeit und offenes Feedback kann eine Organisation sich nicht weiterentwickeln. Dieser Grundgedanke findet Ausdruck in unseren gemeinsam definierten Werten – unserem „High Performance Behavior Model“. Unsere Werte sind kein theoretisches Konstrukt: Das Modell zeigt, wie wir die Unternehmensziele erreichen wollen, und setzt Prioritäten.

Ihre Bedeutung finden diese Verhaltensbeschreibungen unter anderem in den jährlichen Mitarbeitergesprächen im Rahmen des globalen STEPS-Prozesses (Abkürzung für „Steps To Employees‘ Personal Success“). Doch die grundlegende Kultur der Offenheit macht selbstverständlich hier nicht halt. Ebenso wichtig wie das Feedback von Führungskräften an Mitarbeiter ist uns die Rückmeldung von Teams an ihre Führungskräfte. Deshalb haben wir als Ergänzung zu den STEPS-Gesprächen das Format des Führungsgesprächs etabliert, das alle zwei Jahre für alle unsere Führungskräfte ab Senior-Manager-Ebene mit fünf oder mehr direkten Mitarbeitern stattfindet. Im Rahmen der Führungsgespräche bekommen Führungskräfte strukturiert Rückmeldung von ihren Mitarbeitern. Das ermöglicht ihnen, das eigene Führungsverhalten zu reflektieren, Stärken und Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen und damit die Zusammenarbeit mit und im Team zu verbessern.

Feedbackkultur entsteht nicht nur im Dialog zwischen Führungskraft und Mitarbeiter, sondern ist ein wichtiger Aspekt der Zusammenarbeit in Teams und Projekten, welchen wir aktiv unterstützen. Mitarbeiterbefragungen in den Fachbereichen, Feedback bei der Unternehmenskommunikation und nach Erreichen wichtiger Projekt- oder Prozessschritte: Dies sind feste Bestandteile unseres Arbeitsalltags.

Offenes Feedback ist uns auch stets wichtig im konstruktiven Dialog mit unseren Arbeitnehmervertretern in den Betrieben. Die Mitbestimmung ist ein wesentlicher Faktor unserer Personalarbeit. Gemeinsam und vertrauensvoll gestalten wir in den jeweiligen Gremien, insbesondere im Gesamtbetriebsrat und im Unternehmenssprecherausschuss, die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung unserer Kernthemen.

Mit der regelmäßigen Great Place to Work®-Befragung messen wir unsere Fortschritte in Sachen Führungs- und Feedbackkultur. Unser Ziel ist es, unseren Mitarbeitern ein Arbeitsumfeld zu bieten, in dem sie ihr Bestes geben können. Die Ergebnisse vom Frühjahr 2016 zeigen, dass wir uns im Vergleich zu 2013 in allen Kategorien verbessert haben. Was uns besonders freut: 78 Prozent aller befragten Mitarbeiter sagen: „Alles in allem ist dies ein sehr guter Arbeitsplatz“.

24

High Performance Behavior Model



Führungskräfteentwicklung

Gute Führung ist eine der Grundlagen für den Erfolg von Infineon. Gute Führung ermöglicht, dass jeder Einzelne seine Aufgaben erfolgreich erledigt und so zum Unternehmenserfolg beiträgt. Gleichzeitig erwarten unsere Mitarbeiter, dass sie ihre Fähigkeiten und Kompetenzen im passenden Umfeld weiterentwickeln können. In diesem Sinne sind die Gestaltung einer attraktiven Arbeitsumgebung und die langfristige Mitarbeiterbindung bei Infineon zentrale Aufgaben der Führungskräfte.

Wir unterstützen unsere Führungskräfte dabei mit diversen Lern- und Entwicklungsangeboten auf den verschiedenen Führungsebenen. Unser Lernansatz umfasst dabei unterschiedliche Methoden aus Theorie und Praxis. Wir arbeiten im Rahmen von Präsenzveranstaltungen und E-Learnings an konkreten Praxisbeispielen, verstärken durch Mentoringprogramme und Lerntandems die Netzwerkbildung und erreichen so schnell umsetzbare Lernerfolge.

Unser Führungskräfteentwicklungs-Programm „Infineon Leadership Excellence Program“ bietet einen Trainingsrahmen, mit dem unsere Führungskräfte bestmöglich in ihrer Führungsrolle und -verantwortung unterstützt werden. Zusätzlich zum Besuch des Trainings führen die teilnehmenden Manager eine Selbsteinschätzung durch und erhalten im Anschluss ein Coaching.

Neben dem „Infineon Leadership Excellence Program“ bieten wir verschiedene Lernangebote für spezielle Lernanlässe an. Ein Beispiel hierfür ist das „New Leader Orientation“-Programm – ein firmeninterner Workshop für neue Führungskräfte mit Fokus auf Führungskultur und Führungsinstrumente bei Infineon. In einem weiteren Training, „Leadership in Healthy Lifestyle“, das in Asien angeboten wird, lernen Top-Manager, wie sie ihre Ressourcen stärken und ihre Gesundheitskompetenz erweitern können. Das E-Learning „Health & Care“ stellt zudem den Aspekt Gesundheit als Führungsaufgabe dar.

Förderung der Talente

Talentmarketing und -management

Bei Infineon können Mitarbeiter ihre Karriere gemäß ihren individuellen Kenntnissen und Talenten in unterschiedlichen Laufbahnen, die sich an den Bedürfnissen von Infineon orientieren, entwickeln. Bereits etabliert sind vier Karrierewege:

- › die Fachkarriere als „Individual Contributor“, im Rahmen derer individuelle Expertise in einem klassischen Unternehmensbereich wie Finanzen, Einkauf oder Vertrieb gefördert wird;
- › die „Technical Ladder“, in der sich unsere technischen Experten weiterentwickeln können;
- › die Projektmanagementkarriere, welche den Projektmanagern eine klare Perspektive für ihre persönliche Weiterentwicklung und Karriere bietet – und die Bedeutung für den Erfolg von Infineon bei der Umsetzung von Entwicklungsprojekten unterstreicht; sowie
- › die Managerlaufbahn für die (Nachwuchs-)Führungskräfte.

Als international tätiges Unternehmen wollen wir unseren Mitarbeitern Entwicklungsperspektiven über Organisationsgrenzen und Länder hinweg bieten. Ein wichtiges Instrument hierfür sind die weltweiten Development Conferences, in denen Führungskräfte gemeinsam mit dem Personalbereich die konkrete Weiterentwicklung unserer Talente diskutieren.

In Asien-Pazifik (einschließlich Japan) bieten wir aufgrund der Erwartungshaltung der Mitarbeiter und spezieller Rahmenbedingungen vor Ort zusätzlich zu den Infineon-Karrierpfaden eigens entwickelte Talentmanagement-Programme an: „ENGINE“ für die Managementlaufbahn und „TechStar“ für den technischen Karriereweg. Beide Programme konzentrieren sich auf die Schlüsselbereiche Ausbildung, Interaktion mit dem Management und Anwendung des Gelernten in konkreten Projekten.

Förderung der Vielfalt

Als international agierendes Unternehmen ist uns die Vielfalt unserer Mitarbeiter ein besonderes Anliegen. Unser globales Diversity-Management schafft den Rahmen für eine Unternehmenskultur, die die Individualität jedes Mitarbeiters wertschätzt und Chancengerechtigkeit fördert – unabhängig von Alter, Behinderung, ethnisch-kultureller Herkunft, Geschlecht, Religion und Weltanschauung oder sexueller Identität. Die Schwerpunkte unseres Diversity-Engagements können dabei von Standort zu Standort variieren und sind auf die Bedürfnisse vor Ort zugeschnitten.

Die Förderung von Frauen in Führungspositionen ist einer der Schwerpunkte unseres Diversity-Managements. Wir haben uns das ambitionierte Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen in Führungspositionen bis zum Jahr 2020 auf 15 Prozent zu erhöhen. So konnten wir den Anteil in der mittleren und oberen Führungsebene von 13,4 Prozent im Jahr 2016 auf 13,9 Prozent im Jahr 2017 steigern. Alle Unternehmensbereiche unterstützen dieses Ziel mit individuellen Maßnahmen und Leistungskennzahlen. An unserem langfristigen Ziel von 20 Prozent Frauen in Führungspositionen halten wir fest.

Siehe Grafik 25

	Mitarbeiter gesamt	Frauen ¹	Männer ¹
Mittlere und obere Führungsebene ^{2,3}	6.268	13,9%	86,1%
Untere Führungsebene ²	6.978	26,5%	73,5%
Fachkräfte	24.233	46,5%	53,5%
Gesamt	37.479	37,3%	62,7%

¹ Angaben basierend auf dem Mitarbeiterbestand zum 30. September 2017 in der jeweiligen Vergleichsgruppe.

² Unter Führungsfunktion versteht Infineon sowohl die Führung von Mitarbeitern als auch die Führung durch Fachexpertise sowie durch Projektleitungsfunktionen entsprechend dem internen Stellenbewertungssystem.

³ Inklusive des Vorstands.

Weiterhin haben die Infineon Technologies AG sowie die Infineon Technologies Dresden GmbH im Zuge des „Gesetzes für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ Ziele für den Frauenanteil für die ersten beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands festgelegt. Details zur Zielerreichung zum 30. Juni 2017 beziehungsweise zu den neuen Zielsetzungen enthält das Kapitel „Corporate Governance“.

Siehe S. 99

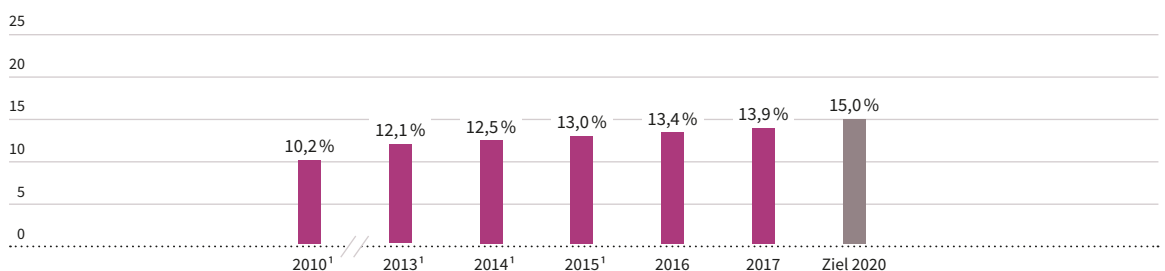
Hochschulkooperationen

Zur Gewinnung von Berufseinsteigern setzt Infineon auf langfristige Kontakte zu Studierenden und Professoren – etwa über spezielle High-Potential-Programme: Infineon ist seit 2002 Mitglied im UNITECH-Netzwerk zur Förderung europäischer Ingenieurtalente. Inzwischen hat sich UNITECH für Infineon zu einer nachhaltigen Quelle für internationale Top-Profile entwickelt. Sehr erfolgreich ist die langjährige Kooperation mit dem Collège des Ingénieurs (CDI). Bei diesem internationalen MBA-Programm hat sich Infineon als attraktives und zuverlässiges Partnerunternehmen etabliert.

Überdies organisiert Infineon beispielsweise an ausgewählten Top-Universitäten in China „Student Dialogs“ sowie „Infineon Days“ und unterhält langfristig angelegte „Joint Labs“, „Training Labs“ und einen Stiftungslehrstuhl zur dauerhaften Förderung der anwendungsbezogenen Forschung und Lehre.

25

Frauen in Führungspositionen (Infineon weltweit)



¹ Ohne International Rectifier



Qualifikation und Weiterbildung

Wir messen der Weiterbildung unserer Mitarbeiter einen hohen Stellenwert bei. Wir haben unsere Mitarbeiter mit all ihren Fähigkeiten und Fertigkeiten immer im Blick, um sie persönlich wie fachlich voranzubringen.

Im Fokus der Weiterbildung stehen: Fachschulungen, die die Fachkenntnisse und die Innovationsfähigkeit unserer Mitarbeiter sicherstellen; Angebote zur gezielten Verbesserung der Führungs- und Feedbackkultur; Trainings zur Weiterentwicklung der sozialen Fähigkeiten und Fertigkeiten; Trainings zum Projektmanagement. Aber auch interne Weiterbildungsangebote wie Mentoring-Programme und „Trainings on the job“ sind uns wichtig.

Unsere Belegschaft

Gesundheitsmanagement

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist für uns unverzichtbar. Wir schützen und fördern sie deshalb mit unserem betrieblichen Gesundheitsmanagement. Präventionsprogramme wie „Fit4Health“ in Deutschland und Österreich oder H.A.P.P.Y. (Healthy Active People Program for You) in Singapur stärken die Gesundheitskompetenz unserer Mitarbeiter.

Fachkompetenzentwicklung

Wie stellen wir uns bestmöglich für die Arbeitswelt der Zukunft auf? Eine Antwort auf diese Frage geben wir mit unserem strategischen Kompetenzmanagement, das künftig benötigte Fähigkeiten identifiziert und entsprechende Entwicklungspfade aufzeigt.

Unser funktionales Trainingsangebot wird primär über die Plattform „Academy Connect“ umgesetzt. Insgesamt elf global agierende „funktionale Akademien“ (segment- und bereichsspezifisch) sowie weitere interne Trainingsanbieter arbeiten zusammen, um ein abgestimmtes Lernangebot zum Aufbau der fachlichen Kompetenzen bereitzustellen. Akademien gibt es zum Beispiel in den Bereichen Einkauf, Finanzen, Fertigung, Qualitätsmanagement und Supply Chain. Diese Lernangebote werden kontinuierlich ausgebaut. Denn mit der fachlichen und zielorientierten Entwicklung unserer Mitarbeiter wollen wir die Unternehmensstrategie unterstützen und unsere Produktivität erhöhen.

Mitarbeiter und Personalaufwand

Zum 30. September 2017 beschäftigte Infineon weltweit 37.479 Mitarbeiter gegenüber 36.299 Mitarbeitern zum 30. September 2016.

Der weltweite Personalaufwand für aktive interne Mitarbeiter von Infineon betrug im Geschäftsjahr 2017 €2.206 Millionen (Vorjahr: €2.047 Millionen). In diesen Kosten sind Löhne und Gehälter, inklusive Mehrarbeit und Zulagen, sowie Sozialkosten (Pensionsaufwendungen und Sozialabgaben) enthalten.

Ausblick

Unsere Personalarbeit führt erfolgreiche Initiativen und Programme fort und entwickelt neue Maßnahmen als Antwort auf aktuelle Anforderungen. Die langfristige Personalstrategie trägt dazu bei, immer wieder aufs Neue den High-Performance-Anspruch von Infineon zu erfüllen: Wir wollen, dass unsere Mitarbeiter kompetent und richtig eingesetzt sind und durch persönlichen Erfolg motiviert zum gemeinsamen Erfolg von Infineon beitragen.

Dazu fokussiert sich unsere Personalarbeit auf die oben beschriebenen drei Säulen „Exzellente Führung“, „Förderung der Talente“ sowie „Unsere Belegschaft“. Mit der HR-Initiative „Connect“ wollen wir innerhalb der nächsten Jahre die richtigen Weichen für die Zukunft stellen und so unseren High-Performance-Anspruch noch weiter steigern. Wir wollen modernste, digitale Technologien nutzen, um unsere Prozesse im Personalwesen noch leistungsfähiger und effizienter zu machen. Dabei hilft uns auch eine unternehmensweite Standardisierung und Vereinfachung unserer Systeme und Abläufe. Mit „Connect“ werden wir unser Handeln an der Unternehmensstrategie ausrichten und unsere Unternehmenskultur weiter gestalten.

Die Infineon-Aktie

@ Die Teilnahme an den Telefonkonferenzen ist im Internet als Webcast auf unseren Investor Relations-Seiten (www.infineon.com/investor) möglich.

Unseren Privataktionären stehen wir für Fragen per E-Mail (investor.relations@infineon.com) und per Telefon (+49 89 234-26655) zur Verfügung.

Basisinformationen zur Aktie

Art der Aktien	Namensaktien (Stammaktien) in Form von Aktien oder American Depositary Shares (ADS) mit einem auf die einzelne Stückaktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von je €2 (Verhältnis ADS:Aktien = 1:1)
Grundkapital	€2.272.401.858 (am 30. September 2017), €2.265.346.218 (am 30. September 2016)
Ausgegebene Aktien ¹	1.136.200.929 (am 30. September 2017), 1.132.673.109 (am 30. September 2016)
Eigenbesitz	6 Millionen Aktien (am 30. September 2017)
ISIN	DE0006231004
WKN	623100
Börsenkürzel	IFX (Aktie), IFNNY (ADS)
Bloomberg	IFX GY (Xetra), IFNNY US
Reuters	IFX-XE, IFNNY-XE
Notierungen	Aktien: Frankfurter Wertpapierbörse (FWB)
Marktkapitalisierung ²	€24.039 Millionen (am 30. September 2017)
Durchschnittlich auf Xetra gehandelte Aktien pro Tag in Stück	4.143.726 (im Geschäftsjahr 2017)
Handel in den USA	ADS, außerbörslicher Handel am OTC-Markt (OTCQX)
Marktkapitalisierung ²	US\$28.504 Millionen (am 30. September 2017)
Durchschnittlich gehandelte ADS pro Tag in Stück	98.358 (im Geschäftsjahr 2017)
Indexmitglied (Auswahl)	DAX 30 Dow Jones STOXX Europe 600 Dow Jones Euro STOXX TMI Technology Hardware & Equipment Dow Jones Germany Titans 30 MSCI Germany S&P-Europe-350 Dow Jones Sustainability World Index Dow Jones Sustainability Europe Index

¹ Die Anzahl der ausgegebenen Aktien beinhaltet die Aktien in Eigenbesitz.

² Die Aktien in Eigenbesitz wurden bei der Berechnung der Marktkapitalisierung nicht berücksichtigt.

Basisinformationen zu den Anleihen

1,0% Infineon-Anleihe vom 10. März 2015	fällig am 10. September 2018, ISIN: XS1191115366
1,5% Infineon-Anleihe vom 10. März 2015	fällig am 10. März 2022, ISIN: XS1191116174
Rating von S&P Global Ratings	seit Februar 2016: „BBB“ (Ausblick „stabil“)

Weiterer Kursanstieg im Geschäftsjahr 2017

Im Geschäftsjahr 2017 setzte die Infineon-Aktie ihre positive Kursentwicklung aus den Vorjahren fort und beendete das Geschäftsjahr mit einem Schlusskurs von €21,27. Der Kursanstieg gegenüber dem Schlusskurs Ende des Geschäftsjahres 2016 in Höhe von €15,88 beträgt 34 Prozent. In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2017 entwickelte sich der Aktienkurs von Infineon unter leichten Schwankungen weitgehend seitwärts. Am 2. Dezember 2016 wurde mit €15,33 der Tiefststand im abgelaufenen Geschäftsjahr erreicht. Es folgte eine Aufwärtsbewegung mit stärkeren Kursschwankungen, die zum Schlusskurs von €21,27 führte. Dies war gleichzeitig der Höchstkurs im Geschäftsjahr 2017. Mit einem Anstieg von 34 Prozent war die Wertentwicklung der Infineon-Aktie im Geschäftsjahr 2017 besser als die Kursentwicklung der Vergleichsindizes DAX und Dow Jones US Semiconductor Index. Der DAX stieg um 22 Prozent und der Dow Jones US Semiconductor Index um 29 Prozent. Der Philadelphia Semiconductor Index (SOX) stieg im gleichen Zeitraum um 40 Prozent und hat damit den guten Anstieg der Infineon-Aktie sogar noch übertroffen.

Handelsvolumen und DAX-Rangliste

Das durchschnittliche Handelsvolumen der Infineon-Aktie gemessen in Stück auf Xetra verringerte sich im Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um 25 Prozent. Im Geschäftsjahr 2017 wurden täglich 4,1 Millionen Aktien gehandelt nach 5,5 Millionen Aktien im Vorjahr. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen gemessen in Euro stieg hingegen um 8 Prozent von €68,5 Millionen im Geschäftsjahr 2016 auf €74,3 Millionen im Geschäftsjahr 2017.

☐ Siehe Grafik 26
S. 67

In den USA wird die Infineon-Aktie als ADS (American Depositary Share) außerbörslich am OTCQX-Markt mit dem Börsenkürzel IFNYY gehandelt. Das durchschnittliche Volumen der pro Tag gehandelten ADS verminderte sich im Geschäftsjahr 2017 von 216 Tausend ADS auf 98 Tausend ADS. Die Anzahl der ausstehenden ADS stieg hingegen von 16,7 Millionen ADS zum Ende des Geschäftsjahres 2016 auf 21,8 Millionen Stück zum 30. September 2017.

In der DAX-Rangliste verbesserte sich Infineon beim Kriterium der Marktkapitalisierung um eine Position von Platz 17 zum Ende des Geschäftsjahres 2016 auf Rang 16 am Ende des Geschäftsjahres 2017. Hinsichtlich des gehandelten Volumens in Euro während der letzten zwölf Monate auf Xetra und dem Frankfurter Parkett belegte Infineon zum Vorjahr unverändert den 19. Platz.

Aktionärsstruktur

Siehe Grafik 27

Zum 30. September 2017 hielten drei Aktionäre jeweils mehr als 3 Prozent der ausgegebenen Aktien von Infineon. Am Ende des Geschäftsjahres 2016 waren vier Aktionäre mit jeweils mehr als 3 Prozent der Aktien am Unternehmen beteiligt. Das von Privataktionären gehaltene Aktienkapital blieb mit einem Anteil von 9,52 Prozent am Ende des Geschäftsjahres 2017 nach 9,53 Prozent zum Ende des Vorjahres quasi stabil.

Dividende

In den letzten Jahren hat Infineon die Dividendenzahlung kontinuierlich bis auf €0,20 je Aktie für das Geschäftsjahr 2015 erhöht. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hatten Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 16. Februar 2017 eine weitere Anhebung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 um 10 Prozent auf €0,22 je Aktie vorgeschlagen. Die Aktionäre haben diesem Vorschlag zugestimmt. Somit wurde nach den neuen Regelungen des Aktiengesetzes am dritten Geschäftstag nach der Hauptversammlung, also am 21. Februar 2017, ein Betrag von €248 Millionen an die Aktionäre ausbezahlt. Die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien betrug zu diesem Zeitpunkt 1.126.673.109 Stück. Zum 30. September 2017 belief sich die Anzahl der ausgegebenen Aktien auf 1.136.200.929. Hierin enthalten sind unverändert 6 Millionen Aktien in Eigenbesitz. Diese sind nicht dividendenberechtigt. Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung soll den Aktionären auf der Hauptversammlung 2018 für das Geschäftsjahr 2017 eine Erhöhung der Dividende um 3 Cent von €0,22 auf €0,25 vorgeschlagen werden. Zur Dividendenpolitik siehe „Nachhaltige Wertsteigerung für unsere Aktionäre“ im Kapitel „Konzernstrategie“.

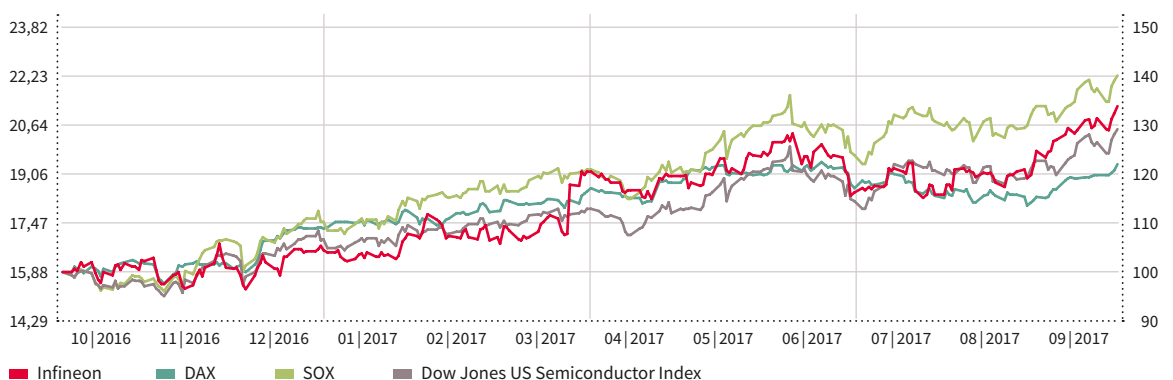
Siehe S. 28

26

Relative Entwicklung der Aktie von Infineon, des DAX, des Philadelphia Semiconductor Index (SOX) sowie des Dow Jones US Semiconductor Index im Geschäftsjahr 2017 (Tagesschlusskurse)

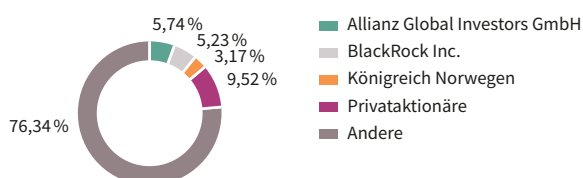
Infineon-Aktie in €

30. September 2016 = 100



27

Aktionärsstruktur



Dividende für Geschäftsjahr	Dividende je Aktie in €
2010	0,10
2011	0,12
2012	0,12
2013	0,12
2014	0,18
2015	0,20
2016	0,22
Vorschlag 2017	0,25

Geschäftsentwicklung des Konzerns

Darstellung der Ertragslage

Posten der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

€ in Millionen, außer Ergebnis je Aktie	2017	2016
Umsatzerlöse	7.063	6.473
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.621	2.330
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 776	- 770
Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten	- 819	- 791
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Saldo	- 43	- 6
Betriebsergebnis	983	763
Finanzergebnis (Finanzerträge und -aufwendungen, Saldo)	- 53	- 61
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	3	3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 142	36
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	791	741
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten, abzüglich Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1	2
Konzernjahresüberschuss	790	743
Ergebnis je Aktie (in Euro) – unverwässert	0,70	0,66
Ergebnis je Aktie (in Euro) – verwässert	0,70	0,66
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in Euro) – verwässert	0,85	0,76

Konzernjahresüberschuss verbessert

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich der **Konzernjahresüberschuss** gegenüber dem Vorjahr um €47 Millionen auf €790 Millionen verbessert. Die positive Geschäftsentwicklung ließ die Umsatzerlöse um 9 Prozent auf €7.063 Millionen steigen. Der Ergebnisbeitrag, im Wesentlichen bedingt durch den Umsatzanstieg, führte zu einem Anstieg des Betriebsergebnisses um 29 Prozent oder €220 Millionen auf €983 Millionen. Gegenläufig wirkten höhere Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (siehe Konzernanhang Nr. 4). Weiterhin sind akquisitionsbedingte Abschreibungen und sonstige Aufwendungen in Höhe von €153 Millionen (Vorjahr: €191 Millionen) hauptsächlich für International Rectifier (insbesondere Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation) enthalten.

Siehe S. 133 ff.

Das Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) liegt mit €0,70 je Aktie entsprechend über dem Ergebnis je Aktie des Vorjahres in Höhe von €0,66.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie (verwässert) konnte von €0,76 auf €0,85 je Aktie weiter verbessert werden (zur Ermittlung siehe „Bereinigtes Ergebnis je Aktie weiter verbessert“ in diesem Kapitel).

Siehe S. 71

Positive Geschäftsentwicklung führt zu Umsatzanstieg

Die **Umsatzerlöse** erhöhten sich im Geschäftsjahr 2017 um €590 Millionen auf €7.063 Millionen (Vorjahr: €6.473 Millionen). Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung konnten alle vier operativen Segmente die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr steigern (siehe Kapitel „Die Segmente“). Vor allem die starke Nachfrage nach Halbleitern in den Bereichen Automobil, Industrie und Stromversorgungen führte zum Umsatzwachstum. Das umsatzstärkste Segment Automotive trug mit 56 Prozent mehr als die Hälfte zum Umsatzwachstum bei.

Siehe Grafik 28 S. 69

Siehe S. 38 ff.

Kein wesentlicher Einfluss der Währungseffekte auf die Umsatzerlöse

Ein Großteil der **Umsatzerlöse** des Geschäftsjahres 2017 ist in **Fremdwährungen** angefallen. Umsatzerlöse in US-Dollar haben daran den größten Anteil. Im Jahresdurchschnitt veränderte sich der Euro/US-Dollar-Wechselkurs von rund 1,11 gegenüber dem Vorjahr nicht. Über alle Währungen und das gesamte Geschäftsjahr hinweg gesehen, trugen die Währungseffekte mit weniger als 1 Prozent zum Umsatzanstieg bei. Der Währungseffekt im Vergleich zum Vorjahr wird ermittelt, indem auf die Umsatzerlöse des aktuellen Geschäftsjahres die jeweiligen durchschnittlichen Wechselkurse des vorherigen Geschäftsjahres angewendet werden.

Die Bedeutung von Asien-Pazifik nimmt kontinuierlich zu; China vor Deutschland wichtigster Absatzmarkt

€ in Millionen, außer Prozentsätze	2017		2016	
Europa, Naher Osten, Afrika	2.272	32 %	2.147	33 %
Darin: Deutschland	1.094	15 %	1.000	15 %
Asien-Pazifik (ohne Japan)	3.447	49 %	3.083	48 %
Darin: China	1.735	25 %	1.574	24 %
Japan	463	7 %	424	6 %
Amerika	881	12 %	819	13 %
Darin: USA	714	10 %	661	10 %
Gesamt	7.063	100 %	6.473	100 %

Mit €364 Millionen entfiel mehr als die Hälfte des Umsatzwachstums (62 Prozent) auf die Region Asien-Pazifik (ohne Japan), gefolgt von der Region Europa, Naher Osten und Afrika mit einem Anstieg von €125 Millionen (entspricht 21 Prozent des Umsatzanstiegs) sowie der Region Amerika mit einem Anstieg von €62 Millionen (entspricht 11 Prozent des Umsatzanstiegs).

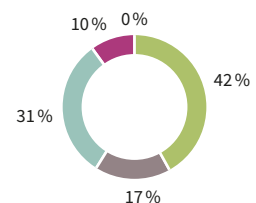
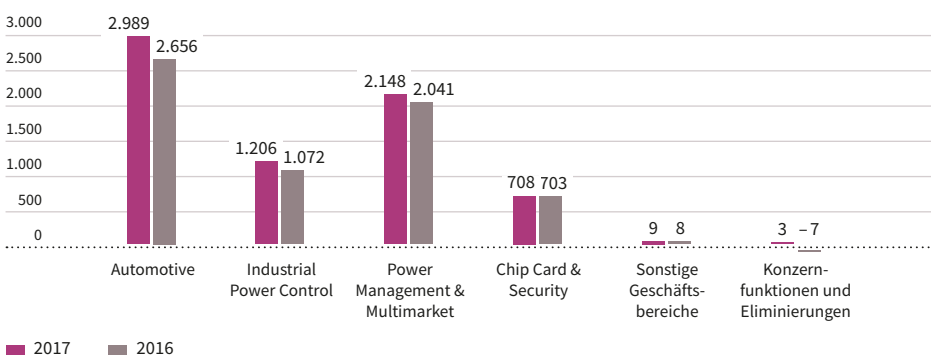
War die Region Asien-Pazifik (ohne Japan) bereits im Vorjahr mit 48 Prozent die nach Umsatz größte Region, so erhöhte sich die Bedeutung im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter. Asien-Pazifik (ohne Japan) repräsentierte nun 49 Prozent vom Umsatz gefolgt von der Region Europa, Naher Osten und Afrika mit 32 Prozent.

China wies mit einem Anteil von €1.735 Millionen oder 25 Prozent am weltweiten Infineon-Umsatz den höchsten Umsatz auf Länderebene auf, gefolgt von Deutschland mit €1.094 Millionen oder 15 Prozent.

G 28

Umsatzerlöse nach Segmenten

€ in Millionen



Anteil am Konzernumsatz 2017

- Automotive
- Industrial Power Control
- Power Management & Multimarket
- Chip Card & Security
- Sonstige Geschäftsbereiche, Konzernfunktionen und Eliminierungen

Anstieg der Bruttomarge

Die **Bruttomarge** verbesserte sich im Geschäftsjahr 2017 mit 37,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 36,0 Prozent. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die Umsatzsteigerung, vor allem bei Automotive, und damit verbunden eine höhere Auslastung sowie positive Währungseffekte zurückzuführen. Weiterhin werden in den Umsatzkosten Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation sowie akquisitionsbedingte Aufwendungen für International Rectifier (insbesondere höhere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, die im Rahmen der Kaufpreisallokation zu beizulegenden Zeitwerten bewertet wurden) in Höhe von €89 Millionen (Vorjahr: €96 Millionen) erfasst.

€ in Millionen, außer Prozentsätze	2017	2016
Umsatzkosten	4.442	4.143
Prozentuale jährliche Veränderung	7%	12%
Prozent vom Umsatz	62,9%	64,0%
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.621	2.330
Prozent vom Umsatz (Bruttomarge)	37,1%	36,0%

Betriebskosten im Verhältnis zum Umsatz weiter rückläufig

Bei den **Betriebskosten** (Forschungs- und Entwicklungskosten sowie Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten) war im Geschäftsjahr 2017 ein Anstieg um €34 Millionen auf €1.595 Millionen zu verzeichnen (Vorjahr: €1.561 Millionen). Damit betragen die Betriebskosten 22,6 Prozent vom Umsatz (Vorjahr: 24,1 Prozent).

Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E-Kosten)

Die ausgewiesenen **F&E-Kosten** werden durch vereinnahmte Zulagen und Zuschüsse zu F&E-Projekten sowie aktivierte Entwicklungskosten gemindert.

€ in Millionen, außer Prozentsätze	2017	2016
Forschungs- und Entwicklungskosten	776	770
Prozentuale jährliche Veränderung	1%	7%
Prozent vom Umsatz	11,0%	11,9%
Darin berücksichtigte Zulagen und Zuschüsse	68	75
Prozent vom Umsatz	1,0%	1,2%
Nachrichtlich: Aktivierte Entwicklungskosten	129	98
Prozent der Forschungs- und Entwicklungskosten	16,6%	12,7%

Die **F&E-Kosten** sind mit €776 Millionen im Geschäftsjahr 2017 im Vergleich zu €770 Millionen im Geschäftsjahr 2016 um €6 Millionen beziehungsweise 1 Prozent angestiegen. Damit beliefen sie sich auf 11,0 Prozent (Vorjahr: 11,9 Prozent) vom Umsatz und befinden sich weiterhin planmäßig im Zielkorridor eines unteren bis mittleren Zehnerprozentbereichs vom Umsatz. Um die Grundlage für künftiges Wachstum zu schaffen, wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten intensiviert und unter anderem weitere Mitarbeiter eingestellt. Zum 30. September 2017 waren im Bereich Forschung und Entwicklung 6.362 Mitarbeiter beschäftigt (30. September 2016: 6.057).

Siehe S. 53 ff.

Die wesentlichen F&E-Aktivitäten im Geschäftsjahr 2017 werden im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ näher erläutert.

Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten

€ in Millionen, außer Prozentsätze	2017	2016
Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten	819	791
Prozentuale jährliche Veränderung	4%	2%
Prozent vom Umsatz	11,6%	12,2%

Mit 11,6 Prozent des Umsatzes verringerten sich die **Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten** gegenüber dem Vorjahr (12,2 Prozent). Absolut erhöhten sich die Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten um €28 Millionen beziehungsweise um 4 Prozent auf €819 Millionen und damit unterproportional zum Anstieg der Umsatzerlöse.

Sonstige betriebliche Aufwendungen gestiegen

Der Saldo aus Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen ist gegenüber dem Vorjahr von minus €6 Millionen auf minus €43 Millionen zurückgegangen. Im Saldo sind unter anderem der Verlust aus dem Verkauf von 100 Prozent der Anteile der IR Newport Limited („Newport“) in Höhe von €13 Millionen (siehe Konzernanhang Nr. 5) sowie die vertraglich vereinbarte Kompensationszahlung von €12 Millionen an das US-amerikanische Unternehmen Cree Inc. aufgrund der nicht zustande gekommenen Akquisition von Wolfspeed enthalten.

S Siehe S. 136

Effektive Steuerquote von 15,2 Prozent

Bei Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von €142 Millionen im Geschäftsjahr 2017 beläuft sich die Steuerquote, bezogen auf ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von €933 Millionen, auf 15,2 Prozent. Im Vorjahr wurde ein Steuerertrag von €36 Millionen erzielt, der im Wesentlichen auf latente Steuererträge im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Integration von International Rectifier zurückzuführen war.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind im Geschäftsjahr 2017, wie im Vorjahreszeitraum, durch ausländische Steuersätze, nicht abzugsfähige Aufwendungen, Steuervergünstigungen und Änderungen der Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern beeinflusst.

S Siehe S. 133 ff.

Für weitere Erläuterungen hinsichtlich Steuern vom Einkommen und vom Ertrag siehe Konzernanhang Nr. 4.

Ergebnis je Aktie verbessert

Der verbesserte Konzernjahresüberschuss führte zu einem entsprechenden Anstieg des **Ergebnisses je Aktie**. Beliefen sich das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie im Geschäftsjahr 2016 auf jeweils €0,66, lagen die entsprechenden Werte im Geschäftsjahr 2017 bei €0,70.

Bereinigtes Ergebnis je Aktie weiter verbessert

Das Ergebnis je Aktie gemäß IFRS wird sowohl durch Effekte aus der Kaufpreisallokation für Akquisitionen (insbesondere International Rectifier) als auch durch weitere Sondersachverhalte beeinflusst. Um die Vergleichbarkeit der operativen Performance im Zeitablauf zu erhöhen, ermittelt Infineon das **bereinigte Ergebnis je Aktie (verwässert)** wie folgt:

€ in Millionen (wenn nicht anders angegeben)	2017	2016
Konzernjahresüberschuss aus fortgeführten Aktivitäten, zurechenbar auf Aktionäre der Infineon Technologies AG – verwässert	791	742
Zuzüglich/Abzüglich:		
Wertaufholungen/Wertminderungen von Vermögenswerten und von zur Veräußerung stehenden Vermögenswerten, Saldo	5	16
Ergebniseffekte aus Umstrukturierungen und Schließungen, Saldo	3	-7
Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen	13	9
Akquisitionsbedingte Abschreibungen und sonstige Aufwendungen	153	191
Verluste (Gewinne) aus dem Verkauf von Vermögenswerten, Geschäftsbereichen oder Beteiligungen an Tochtergesellschaften, Saldo	15	4
Sonstige Erträge und Aufwendungen, Saldo	36	6
Steuereffekt auf Bereinigungen	-49	-49
Wertaufholung beziehungsweise Wertberichtigungen von aktiven latenten Steuern, die aus der jährlich zu aktualisierenden Ertragsprognose resultieren	-	-59
Bereinigter Konzernjahresüberschuss aus fortgeführten Aktivitäten, zurechenbar auf Aktionäre der Infineon Technologies AG – verwässert	967	853
Gewichtete Anzahl der ausstehenden Aktien (in Millionen) – verwässert	1.134	1.129
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (in Euro) – verwässert ¹	0,85	0,76

¹ Die Berechnung des bereinigten Ergebnisses je Aktie basiert auf ungerundeten Werten.

Der bereinigte Konzernjahresüberschuss und das bereinigte Ergebnis je Aktie (verwässert) sind kein Ersatz oder keine höherwertigen Kennzahlen, sondern stets als zusätzliche Information zu dem nach IFRS ermittelten Konzernjahresüberschuss beziehungsweise Ergebnis je Aktie (verwässert) aufzufassen. Die Berechnung des Ergebnisses je Aktie nach IFRS ist im Konzernanhang unter Nr. 6 dargestellt.

Siehe S. 136

Siehe Grafik 29 und 30

Darstellung der Vermögenslage

€ in Millionen, außer Prozentsätze	30. September 2017	30. September 2016	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	4.871	4.492	8 %
Langfristige Vermögenswerte	5.074	4.595	10 %
Summe Vermögenswerte	9.945	9.087	9 %
Kurzfristige Verbindlichkeiten	2.098	1.530	37 %
Langfristige Verbindlichkeiten	2.211	2.534	-13 %
Summe Verbindlichkeiten	4.309	4.064	6 %
Summe Eigenkapital	5.636	5.023	12 %
Bilanzkennzahlen:			
Gesamtkapitalrendite ¹	7,9%	8,2%	
Eigenkapitalquote ²	56,7%	55,3%	
Eigenkapitalrendite ³	14,0%	14,8%	
Verschuldungsgrad ⁴	32,5%	35,2%	
Vorratsintensität ⁵	12,5%	13,1%	
RoCE ⁶	14,9%	15,0%	

1 Gesamtkapitalrendite = Konzernjahresüberschuss/Summe Vermögenswerte

2 Eigenkapitalquote = Eigenkapital/Summe Vermögenswerte

3 Eigenkapitalrendite = Konzernjahresüberschuss/Eigenkapital

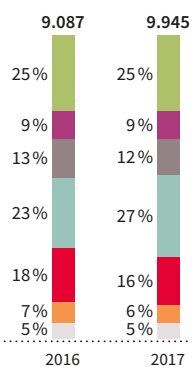
4 Verschuldungsgrad = (langfristige + kurzfristige Finanzverbindlichkeiten)/Eigenkapital

5 Vorratsintensität = Vorräte (netto)/Summe Vermögenswerte

6 Ermittlung siehe nachfolgenden Abschnitt betreffend RoCE

29

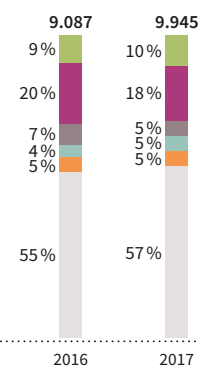
Bilanzstruktur Aktiva



€ in Millionen	2016	2017
Brutto-Cash-Position	2.240	2.452
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	774	851
Vorräte	1.191	1.240
Sachanlagen	2.119	2.659
Immaterielle Vermögenswerte	1.656	1.586
Aktive latente Steuern	623	612
Übrige Vermögenswerte	484	545
Summe	9.087	9.945

30

Bilanzstruktur Passiva



€ in Millionen	2016	2017
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	857	1.020
Finanzverbindlichkeiten	1.769	1.834
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	604	503
Rückstellungen	403	489
Übrige Verbindlichkeiten	431	463
Eigenkapital	5.023	5.636
Summe	9.087	9.945

Kurzfristige Vermögenswerte vor allem durch Anstieg der Brutto-Cash-Position gestiegen

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich zum 30. September 2017 um 8 Prozent auf €4.871 Millionen, verglichen mit €4.492 Millionen zum 30. September 2016. Darin stieg Infineons Brutto-Cash-Position (Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Finanzinvestments) um €212 Millionen (siehe ausführlich „Brutto-Cash-Position und Netto-Cash-Position“ im Kapitel „Darstellung der Finanzlage“). Darüber hinaus erhöhten sich die Vorräte und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um in Summe €126 Millionen infolge des organischen Umsatzwachstums der Segmente.

S Siehe S. 76 f.

Anstieg der langfristigen Vermögenswerte durch Vollkonsolidierung der MoTo und Investitionen

Die **langfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich von €4.595 Millionen zum 30. September 2016 um €479 Millionen auf €5.074 Millionen zum 30. September 2017. Mit Wirkung zum 30. Dezember 2016 hat Infineon 93 Prozent der Anteile an der MoTo Objekt Campeon GmbH & Co. KG („MoTo“) erworben und die Vermögenswerte und Schulden wurden ab diesem Zeitpunkt vollständig in den Infineon-Konzern einbezogen. Dies bedingte einen Anstieg der Sachanlagen um €366 Millionen. Die übrigen Investitionen ins Sachanlagevermögen beliefen sich auf €874 Millionen. Gegenläufig wirkten Abschreibungen in Höhe von €652 Millionen. Investiert wurde unter anderem in die Fertigungsstätten in Melaka und Kulim (beide Malaysia), Dresden und Regensburg (beide Deutschland) sowie Villach (Österreich). Der Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte verringerten sich wechsellkursbedingt um €58 Millionen. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte lagen mit €148 Millionen unter den Abschreibungen von €160 Millionen.

Anstieg der Verbindlichkeiten im Wesentlichen durch Vollkonsolidierung der MoTo

Zum 30. September 2017 lagen die **Verbindlichkeiten** bei €4.309 Millionen und damit um €245 Millionen (6 Prozent) über denen zum 30. September 2016 (€4.064 Millionen). Hierbei erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um €163 Millionen unter anderem im Zuge des organischen Umsatzwachstums der Segmente und aufgrund des hohen Investitionsvolumens. Die Finanzverbindlichkeiten stiegen um insgesamt €65 Millionen. Darin enthalten sind €219 Millionen aufgrund der oben beschriebenen vollständigen Einbeziehung der MoTo-Finanzverbindlichkeiten und gegenläufig die Rückzahlung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von €119 Millionen. Wechselkursbedingt gingen die Finanzverbindlichkeiten um €40 Millionen zurück. Die Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten werden im Konzernanhang unter Nr. 12 erläutert.

G Siehe Grafik 31

S Siehe S. 142 f.

Ferner stiegen die Rückstellungen und Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern um €57 Millionen, da die Neubildung der erfolgsabhängigen Mitarbeitervergütung für den Berichtszeitraum die für das Vorjahr getätigten Zahlungen überstieg. Gegenläufig wirkte vor allem der Rückgang der Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen um €101 Millionen hauptsächlich aufgrund versicherungsmathematischer Gewinne durch die aktuelle Zinsentwicklung (siehe ausführlich Konzernanhang unter Nr. 14).

S Siehe S. 144 ff.

G 31

Finanzverbindlichkeiten nach Währungen



€ in Millionen	2016	2017
■ Euro	939	1.044
■ US-Dollar	830	790
	1.769	1.834



Eigenkapital im Wesentlichen durch Konzernjahresüberschuss gestiegen

Das **Eigenkapital** ist zum 30. September 2017 um €613 Millionen (12 Prozent) auf €5.636 Millionen gestiegen (30. September 2016: €5.023 Millionen). Ursächlich hierfür waren vor allem der im Geschäftsjahr 2017 erzielte Konzernjahresüberschuss von €790 Millionen sowie im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Gewinne aus der Bewertung von Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen in Höhe von €118 Millionen nach Steuern (siehe ausführlich hierzu im Konzernanhang unter Nr. 14 und 15). Gegenläufig wirkten im Wesentlichen die für das Geschäftsjahr 2016 gezahlte Dividende von €248 Millionen und Fremdwährungseffekte von €66 Millionen.

S Siehe S. 144 ff.

Die Eigenkapitalquote stieg zum 30. September 2017 auf 56,7 Prozent (30. September 2016: 55,3 Prozent).

RoCE von 14,9 Prozent erzielt

Im Geschäftsjahr 2017 erhöhte sich das Betriebsergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern um 6 Prozent von €799 Millionen im Vorjahr auf €847 Millionen. Das eingesetzte Kapital stieg um 7 Prozent von €5.334 Millionen zum 30. September 2016 auf €5.695 Millionen zum 30. September 2017. Die **Rendite auf das eingesetzte Kapital (RoCE)** ging entsprechend von 15,0 Prozent auf 14,9 Prozent leicht zurück. Damit hat Infineon auch im Geschäftsjahr 2017 mehr als seine Kapitalkosten erwirtschaftet.

Der RoCE für die Geschäftsjahre 2017 und 2016 ermittelt sich wie folgt:

€ in Millionen	2017	2016
Betriebsergebnis	983	763
Zuzüglich/Abzüglich:		
Finanzergebnis ohne Zinsergebnis ¹	3	-3
Ergebnis von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	3	3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-142	36
Betriebsergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern ①	847	799
Aktiva	9.945	9.087
Zuzüglich/Abzüglich:		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-860	-625
Finanzinvestments	-1.592	-1.615
Zur Veräußerung stehende Vermögenswerte	-23	-
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	-2.098	-1.530
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten sowie kurzfristig fällige Bestandteile langfristiger Finanzverbindlichkeiten	323	17
Eingesetztes Kapital ②	5.695	5.334
RoCE ①/②	14,9%	15,0%

¹ Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2017 und 2016 betrug minus €53 Millionen beziehungsweise minus €61 Millionen und enthielt ein Zinsergebnis von minus €56 Millionen beziehungsweise minus €58 Millionen.

Der angegebene RoCE wurde mit einem nicht um Sondereffekte bereinigten eingesetzten Kapital berechnet. Etwaige Beispiele für solche das eingesetzte Kapital beeinflussende Sondereffekte sind die sich aus der Qimonda-Insolvenz ergebenden Rückstellungen, Effekte aus der Kaufpreisallokation für Akquisitionen sowie Änderungen der aktiven und passiven latenten Steuern.

Darstellung der Finanzlage

Cash-Flow

€ in Millionen	2017	2016
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	1.728	1.313
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	-1.131	-1.098
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	-340	-229
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-5	-22
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	252	-36
Währungsumrechnungseffekte auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-17	-12
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	235	-48

Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten deutlich gesteigert

Im Geschäftsjahr 2017 ergab sich ein **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten** von €1.728 Millionen, eine Verbesserung um €415 Millionen im Vergleich zu €1.313 Millionen im Vorjahr. Ausgehend von einem Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Abschreibungen, Wertminderungen, Zinsen und Ertragsteuern von €1.806 Millionen (Vorjahr: €1.612 Millionen) wirkten insbesondere zahlungswirksame Veränderungen der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, der Vorräte, der Rückstellungen sowie der sonstigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit insgesamt €81 Millionen erhöhend auf den Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten. Der Mittelabfluss für Ertragsteuern und Zinsen belief sich auf zusammen €191 Millionen.

Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten geprägt durch Investitionen in das Sachanlagevermögen und Erwerb der MoTo

Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten** belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf €1.131 Millionen. Davon entfielen auf Investitionen in Sachanlagen €874 Millionen und €148 Millionen auf immaterielle und sonstige Vermögenswerte. Der Mittelabfluss für den Erwerb der MoTo-Anteile betrug abzüglich der übernommenen Zahlungsmittel €112 Millionen.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten hatte im Geschäftsjahr 2016 €1.098 Millionen betragen. Investitionen in Sachanlagen sowie in immaterielle Vermögenswerte betragen in Summe €826 Millionen. Ebenfalls zu einem Mittelabfluss führten mit einem Saldo von €275 Millionen Auszahlungen für den Kauf von Finanzinvestments.

Auszahlung der Dividende und Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten führen zu Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten

Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten** belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf €340 Millionen und war im Wesentlichen durch die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2016 von €248 Millionen geprägt. Darüber hinaus wurden langfristige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von €119 Millionen zurückgezahlt (siehe hierzu Konzernanhang Nr. 12). Gegenläufig wirkten Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien im Rahmen des Infineon-Aktienoptionsplans in Höhe von €26 Millionen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten hatte im Geschäftsjahr 2016 €229 Millionen betragen. Darin enthalten war im Wesentlichen die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von €225 Millionen.

Siehe S. 142 f.

Free-Cash-Flow

Infineon berichtet die Kennzahl Free-Cash-Flow, definiert als Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit und Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit, jeweils aus fortgeführten Aktivitäten, bereinigt um Zahlungsströme aus dem Kauf und Verkauf von Finanzinvestments. Der Free-Cash-Flow dient als zusätzliche Kenngröße, da Infineon einen Teil der Liquidität in Form von Finanzinvestments hält. Das bedeutet nicht, dass der so ermittelte Free-Cash-Flow für sonstige Ausgaben verwendet werden kann, da Dividenden, Schuldendienstverpflichtungen oder andere feste Auszahlungen noch nicht abgezogen sind. Der Free-Cash-Flow ist kein Ersatz oder höherwertige Kennzahl, sondern stets als zusätzliche Information zum Cash-Flow gemäß Konzern-Kapitalflussrechnung, zu anderen Liquiditätskennzahlen sowie sonstigen gemäß IFRS ermittelten Kennzahlen aufzufassen. Der Free-Cash-Flow beinhaltet nur Werte aus fortgeführten Aktivitäten und wird wie folgt aus der Konzern-Kapitalflussrechnung hergeleitet:

€ in Millionen	2017	2016
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	1.728	1.313
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	-1.131	-1.098
Auszahlungen (+)/Einzahlungen (-) für Finanzinvestments, Saldo	-3	275
Free-Cash-Flow	594	490

Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit übersteigt Investitionen

Der **Free-Cash-Flow** betrug €594 Millionen im Geschäftsjahr 2017. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten von €1.728 Millionen überstieg die Investitionen in Sachanlagen sowie immaterielle und sonstige Vermögenswerte sowie die Auszahlung für den Erwerb der MoTo-Anteile von gesamt €1.134 Millionen deutlich.

Der Free-Cash-Flow des Vorjahres lag bei €490 Millionen. Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten von €1.313 Millionen überstieg die Investitionen in Sachanlagen sowie immaterielle und sonstige Vermögenswerte von €826 Millionen.

Brutto-Cash-Position und Netto-Cash-Position

Die folgende Tabelle stellt die Brutto-Cash-Position und Netto-Cash-Position sowie die Finanzverbindlichkeiten dar. Da Infineon einen Teil der liquiden Mittel in Form von Finanzinvestments hält, die unter IFRS nicht als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente klassifiziert sind, berichtet Infineon die Brutto- und die Netto-Cash-Position, um Investoren die Liquiditätslage besser zu erläutern. Die Brutto- und die Netto-Cash-Position werden wie folgt aus der Konzern-Bilanz hergeleitet:

€ in Millionen	30. September 2017	30. September 2016
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	860	625
Finanzinvestments	1.592	1.615
Brutto-Cash-Position	2.452	2.240
Abzüglich:		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten sowie kurzfristige Bestandteile langfristiger Finanzverbindlichkeiten	323	17
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	1.511	1.752
Gesamte Finanzverbindlichkeiten	1.834	1.769
Netto-Cash-Position	618	471

Der Free-Cash-Flow von €594 Millionen überstieg die Dividendenzahlung von €248 Millionen sowie die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten von €119 Millionen deutlich. Die Brutto-Cash-Position zum 30. September 2017 erhöhte sich demgemäß um €212 Millionen.



Unter Berücksichtigung der verfügbaren finanziellen Ressourcen, einschließlich der intern vorhandenen sowie künftig generierten Zahlungsmittel und der aktuell verfügbaren Kreditlinien (€72 Millionen; Vorjahr: €720 Millionen; hierzu siehe ausführlich im Konzernanhang unter Nr. 12), gehen wir davon aus, unseren derzeit geplanten Kapitalbedarf für das Geschäftsjahr 2018 decken zu können. Darin eingeschlossen sind fest vereinbarte vertragliche Verpflichtungen, wie zum Beispiel für Investitionen, Leasingvereinbarungen, fest eingegangene Liefer- und Dienstleistungsverträge für Rohstoffe, Vorprodukte, Strom/Gas und Ähnliches (hierzu siehe ausführlich im Konzernanhang unter Nr. 18). Zu den geplanten Investitionen siehe ausführlich im Kapitel „Prognosebericht“.

 Siehe S. 142 f.

 Siehe S. 152 f.

 Siehe S. 78 ff.

Infineons Treasury-Leitlinien und -Struktur

Finanzielle Flexibilität auf Grundlage einer soliden Kapitalstruktur sicherzustellen, ist die Maxime des Konzern-Treasury von Infineon. Wie bei vergleichbaren Unternehmen der Halbleiterbranche steht dabei eine ausreichende Liquiditätsausstattung im Vordergrund, um die laufende Geschäftstätigkeit finanzieren und geplante Investitionen in allen Phasen des Geschäftszyklus vornehmen zu können. Die Verschuldung soll dabei nur einen moderaten Anteil am Finanzierungsmix ausmachen, sodass jederzeit Handlungsspielraum gewahrt ist.

Die Treasury-Grundsätze des Konzerns regeln konzernweit die Vorgehensweise bei sämtlichen Themen, die Liquidität und Finanzierung betreffen. Hierzu zählen die Bankenpolitik und -strategie, der Abschluss von Finanzierungsvereinbarungen, das weltweite Liquiditäts- und Anlagemanagement, die Steuerung von Währungs- und Zinsrisiken sowie das Abwickeln externer und konzerninterner Zahlungsflüsse.

Unsere Treasury-Grundsätze verfolgen einen stark zentralisierten Ansatz mit der Konzern-Finance & Treasury-Abteilung als weltweit verantwortlicher Stelle für alle wesentlichen Aufgaben und Prozesse im Bereich Finanzierung und Treasury.

Im Rahmen eines zentralisierten Liquiditätsmanagements werden Cash-Pool-Strukturen betrieben, soweit gesetzlich zulässig und wirtschaftlich vertretbar, um eine optimale Verteilung der flüssigen Finanzmittel innerhalb des Konzerns sicherzustellen und den externen Finanzierungsbedarf zu reduzieren. Die auf Ebene des Konzerns zusammengeführte Liquidität wird von der Konzern-Finance & Treasury-Abteilung zentral veranlagt. Dabei verfolgen wir grundsätzlich eine konservative Anlagestrategie, bei der Sicherheit vor Rendite geht. Eine weitere Aufgabe der Konzern-Finance & Treasury-Abteilung ist das Management unserer Währungs- und Zinsrisiken. Zu Hedgingzwecken setzen wir folgende derivative Finanzinstrumente ein: Fremdwährungstermingeschäfte zur Reduktion von Währungsschwankungen (soweit sich Fremdwährungszahlungsströme im Konzern nicht ausgleichen) sowie Rohstoffswaps zur Verringerung der Preisrisiken bei erwarteten Goldeinkäufen. Derivative Finanzinstrumente werden bei uns nicht zu Handels- oder spekulativen Zwecken eingesetzt. Für weitere Informationen zu derivativen Finanzinstrumenten und dem Management von finanziellen Risiken siehe im Konzernanhang unter Nr. 22 und 23.

 Siehe S. 158 ff.

Des Weiteren werden gemäß unseren Treasury-Grundsätzen, soweit gesetzlich zulässig, alle weltweiten Finanzierungen und Kreditlinien direkt oder indirekt von der zentralen Finance & Treasury-Abteilung arrangiert, strukturiert und verwaltet.

Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Risiken und Chancen

Prognosebericht

Ist- und Zielwerte der Steuerungskennzahlen

Die folgende Tabelle sowie die anschließenden Erläuterungen vergleichen für das abgelaufene Geschäftsjahr (GJ) die Ist-Werte der von Infineon verwendeten Steuerungskennzahlen mit den prognostizierten Werten und zeigen den Ausblick für das Geschäftsjahr 2018.

Am 24. März 2017 hat Infineon die Prognose für die Umsatzentwicklung, die Segmentergebnis-Marge und die Investitionen erhöht. So wurde die Prognose für die Umsatzentwicklung von einem Anstieg um 6 Prozent plus/minus 2 Prozentpunkte auf die Spanne von 8 bis 11 Prozent erhöht. Bei der Segmentergebnis-Marge wurde im Mittelpunkt der Umsatzspanne nun eine Segmentergebnis-Marge von etwa 17 Prozent erwartet nach zuvor etwa 16 Prozent. Aufgrund der stärker als erwarteten Entwicklung von Umsatz und Auftragseingang stieg auch der Wert für die geplanten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten von etwa €950 Millionen auf etwa €1.050 Millionen. In beiden Werten waren circa €35 Millionen für einen Erweiterungsbau am Hauptsitz von Infineon in Neubiberg bei München enthalten.

S Siehe Geschäftsbericht 2016, S. 79 – 83

Der folgende Vergleich der erreichten Ist-Werte im Geschäftsjahr 2017 mit den prognostizierten Werten bezieht sich nur auf die ursprüngliche Prognose vom November 2016, wie sie im Geschäftsbericht 2016 dargestellt war.

€ in Millionen, außer Prozentsätze	Ist GJ 2016	Ursprüngliche Prognose GJ 2017	Ist GJ 2017	Prognose GJ 2018
Hauptsteuerungskennzahlen				
Segmentergebnis-Marge	15,2 %	in etwa 16 % (im Mittelpunkt der Spanne für das Umsatzwachstum)	17,1 %	in etwa 17 % (im Mittelpunkt der Spanne für das Umsatzwachstum)
Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten	490	zwischen €400 Millionen und €500 Millionen	594	zwischen €500 Millionen und €600 Millionen
RoCE	15,0 %	leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr	14,9 %	leicht steigend
Ergänzende Steuerungskennzahlen				
Wachstums- und Rentabilitätskennzahlen				
Umsatzveränderung gegenüber Vorjahr	12 %	Anstieg um 6 % plus/minus 2 Prozentpunkte	9 %	Anstieg um 9 % plus/minus 2 Prozentpunkte
Bruttomarge	36,0 %	leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr	37,1 %	leicht steigend
Forschungs- und Entwicklungskosten	770 7 %	Wachstum geringer als das Umsatzwachstum	776 1 %	Anstieg etwas stärker als das Umsatzwachstum
Vertriebskosten und allgemeine Verwaltungskosten	791 2 %	Wachstum geringer als das Umsatzwachstum	819 4 %	Anstieg geringer als das Umsatzwachstum
Liquiditätskennzahlen				
Brutto-Cash-Position	2.240 €1 Mrd. + 19 %	in der Spanne von €1,7 Milliarden bis €2,4 Milliarden und somit innerhalb des Ziels von €1 Milliarde + 10 % bis 20 % vom Umsatz	2.452 €1 Mrd. + 21 %	in der Spanne von €1,8 Milliarden bis €2,6 Milliarden und somit innerhalb des Ziels von €1 Milliarde + 10 % bis 20 % vom Umsatz
Netto-Cash-Position	471	Netto-Cash-Position (Brutto-Cash-Position größer als Finanzverbindlichkeiten)	618	Netto-Cash-Position (Brutto-Cash-Position größer als Finanzverbindlichkeiten)
Nettoumlaufvermögen	739	zwischen €750 Millionen und €900 Millionen	621	zwischen €650 Millionen und €850 Millionen
Investitionen	826	etwa €950 Millionen	1.022	zwischen €1,1 Milliarden und €1,2 Milliarden

Vergleich ursprünglicher Prognose mit Ist-Werten für das Geschäftsjahr 2017

Für die Segmentergebnis-Marge war im Mittelpunkt der Spanne für das Umsatzwachstum ursprünglich ein Wert von 16 Prozent prognostiziert worden. Das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2017 betrug 9 Prozent und lag damit 1 Prozentpunkt über der ursprünglich angekündigten Spanne von 4 bis 8 Prozent. Bedingt durch dieses höhere Wachstum wurde eine Segmentergebnis-Marge von 17,1 Prozent erzielt. Der Free-Cash-Flow betrug im Geschäftsjahr 2017 €594 Millionen und lag damit ebenfalls über der erwarteten Spanne von €400 Millionen bis €500 Millionen. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (RoCE) erreichte 14,9 Prozent und lag damit wie prognostiziert leicht unter dem Wert von 15,0 Prozent im Geschäftsjahr 2016.

Die Bruttomarge verbesserte sich wie erwartet von 36,0 Prozent im Geschäftsjahr 2016 auf 37,1 Prozent im Geschäftsjahr 2017. Die Betriebskosten entwickelten sich besser als erwartet. Sowohl für die Forschungs- und Entwicklungskosten als auch für die Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten war im Vergleich zum Umsatzwachstum ein niedrigeres Wachstum prognostiziert worden. Mit einem Anstieg von 4 Prozent lag der Zuwachs bei den Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten 5 Prozentpunkte unter dem Anstieg des Umsatzes und somit innerhalb der Erwartung. Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen sogar nur um 1 Prozent und lagen somit weit unter dem Umsatzwachstum von 9 Prozent und waren deutlich besser als ursprünglich prognostiziert.

Erläuterung der Prognose für das Geschäftsjahr 2018

Unterstellter Euro/US-Dollar-Wechselkurs

Als weltweit tätiges Unternehmen erzielt Infineon Umsatzerlöse nicht nur in Euro, sondern auch in Fremdwährungen, vornehmlich in US-Dollar. Des Weiteren hat das Unternehmen auch Kosten in US-Dollar und teilweise mit dem US-Dollar korrelierten anderen Währungen wie beispielsweise dem Singapur-Dollar, dem malaysischen Ringgit oder dem chinesischen Renminbi. Das Verhältnis der Umsatzerlöse zu Kosten in Fremdwährungen ist nicht vollständig ausgeglichen. Daher haben Veränderungen von Wechselkursen, insbesondere des US-Dollars gegenüber dem Euro, Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Ein steigender US-Dollar führt zu positiven Effekten, während sich ein fallender US-Dollar umsatz- und ergebnismindernd auswirkt. Ohne Berücksichtigung von Währungssicherungsgeschäften führt eine Abweichung von 1 Cent im tatsächlichen Euro/US-Dollar-Wechselkurs gegenüber dem Plankurs dazu, dass sich das Segmentergebnis um etwa €3 Millionen pro Quartal oder etwa €12 Millionen pro Geschäftsjahr gegenüber dem Planwert verändert. Dies setzt allerdings voraus, dass sich die Wechselkurse der mit dem US-Dollar korrelierten Währungen, in denen für Infineon Kosten anfallen, parallel zum Wechselkurs des US-Dollars zum Euro entwickeln. Beim Umsatz beschränken sich die Wechselkurseffekte im Wesentlichen auf die Relation US-Dollar zu Euro. Hier führt eine Abweichung des tatsächlichen Euro/US-Dollar-Wechselkurses von 1 Cent gegenüber dem Plankurs zu einer Umsatzveränderung von etwa €9 Millionen pro Quartal oder etwa €36 Millionen pro Geschäftsjahr. Für die Planung des Geschäftsjahres 2018 wird ein Euro/US-Dollar-Wechselkurs von 1,15 unterstellt.

Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft und den Halbleitermarkt

Das Wachstum der Weltwirtschaft betrug im Kalenderjahr 2016 2,5 Prozent. Im Kalenderjahr 2017 dürfte das Wachstum nach Einschätzung der Experten des Internationalen Währungsfonds 3,0 Prozent erreichen. Im Herbst 2016 lag die Wachstumserwartung für das Kalenderjahr 2017 noch bei 2,8 Prozent. Damit hat sich die Weltwirtschaft im Laufe des Kalenderjahres 2017 stärker entwickelt als vor einem Jahr prognostiziert. Nach Meinung der Experten steht der Aufschwung auf solidem Fundament und wird sich auch im Kalenderjahr 2018 fortsetzen. Das erwartete Wachstum für das Kalenderjahr 2018 beträgt 3,1 Prozent. Jedoch bestehen weiterhin diverse geopolitische Risiken. So könnte zum Beispiel eine Zuspitzung des Nordkorea-Konflikts den Aufschwung bremsen.

Auch die Märkte, die Infineon mit seinen Produkten beliefert, profitieren von der weltweit guten Konjunkturerwicklung. Der für Infineon relevante Welt-Halbleitermarkt ohne Speicher-ICs und Mikroprozessoren ist im Kalenderjahr 2016 auf US-Dollar-Basis um 1,4 Prozent gestiegen (Quelle: IHS Markit, Technology Group). Im Kalenderjahr 2017 erwartet das Marktforschungsunternehmen ein Wachstum von 7,3 Prozent. Für das Kalenderjahr 2018 wird ein Wachstum von 4,7 Prozent prognostiziert.

Für den gesamten Welt-Halbleitermarkt inklusive Speicher-ICs und Mikroprozessoren erwarten die Marktanalysten aufgrund der sprunghaft gestiegenen Nachfrage bei Speicher-ICs im Kalenderjahr 2017 einen Zuwachs von insgesamt 17,8 Prozent. Das Umsatzwachstum für die Produktkategorie Speicher-ICs wird für das Kalenderjahr 2017 mit rund 51 Prozent prognostiziert. Der Anstieg für den Gesamtmarkt im Kalenderjahr 2018 wird – bei einer erwarteten Normalisierung des Wachstums im Bereich Speicher-ICs – voraussichtlich 5,4 Prozent betragen. Alle Wachstumsangaben beziehen sich auf die in US-Dollar betrachteten Marktgrößen.

Anstieg des Umsatzes gegenüber Vorjahr von 9 Prozent plus oder minus 2 Prozentpunkte erwartet

In Anbetracht der oben geschilderten Erwartungen für das Wachstum der Weltwirtschaft und der für Infineon relevanten Teilbereiche des Halbleitermarktes sowie eines bei der Prognose unterstellten Euro/US-Dollar-Wechselkurses von 1,15 erwartet das Unternehmen im Geschäftsjahr 2018 einen Anstieg des Konzernumsatzes um 9 Prozent plus oder minus 2 Prozentpunkte. Im Segment Automotive wird ein Umsatzwachstum deutlich über dem Konzerndurchschnitt erwartet. Das Wachstum der Segmente Industrial Power Control und Power Management & Multimarket wird voraussichtlich unter dem Konzerndurchschnitt liegen. Für das Segment Chip Card & Security wird aufgrund der schwierigen Marktlage ein ähnliches Umsatzniveau wie im abgelaufenen Geschäftsjahr erwartet. Im Geschäftsjahr 2017 betrug der Euro/US-Dollar-Wechselkurs durchschnittlich 1,11 und war damit für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von Infineon vorteilhafter als der nun unterstellte Wechselkurs von 1,15.

Bruttomarge voraussichtlich leicht steigend

Für das Geschäftsjahr 2018 wird erwartet, dass im Mittelpunkt der Spanne für das Umsatzwachstum die Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr leicht ansteigt. Die Bruttomarge wird dabei weiterhin durch akquisitionsbedingte Kosten negativ beeinflusst.

Steigende Betriebskosten erwartet

Aufgrund des prognostizierten Umsatzwachstums geht Infineon davon aus, dass die Betriebskosten in absoluten Werten ansteigen. Dabei werden die Forschungs- und Entwicklungskosten voraussichtlich prozentual etwas stärker als der Umsatz steigen. Die Vertriebskosten und allgemeinen Verwaltungskosten werden hingegen prozentual weniger als der Umsatz ansteigen. Die in den Betriebskosten enthaltenen akquisitionsbedingten Kosten werden im Vergleich zum Vorjahr etwas niedriger ausfallen.

Segmentergebnis-Marge bei etwa 17 Prozent vom Umsatz erwartet

Aufgrund der oben beschriebenen Prognosen für die Umsatz- und Kostenentwicklung wird erwartet, dass die Segmentergebnis-Marge im Geschäftsjahr 2018 bei Erreichen des Mittelpunkts der Spanne für das Umsatzwachstum bei etwa 17 Prozent liegen wird.

Das nicht den Segmenten zugeordnete Ergebnis

Infineon erwartet, dass das nicht den Segmenten zugeordnete Ergebnis, vor allem aufgrund von akquisitionsbedingten Aufwendungen, im Geschäftsjahr 2018 bei etwa minus €150 Millionen liegen wird (Geschäftsjahr 2017: minus €225 Millionen). Rund €100 Millionen des prognostizierten Betrags entfallen auf nicht zahlungswirksame Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von International Rectifier.

Finanzergebnis

Im Geschäftsjahr 2017 belief sich das Finanzergebnis, der Saldo aus Finanzerträgen und Finanzaufwendungen, auf minus €53 Millionen. Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein Finanzergebnis in etwa gleicher Höhe erwartet.

Steuern

Im Geschäftsjahr 2018 wird der Steuersatz des Infineon-Konzerns beim laufenden Steueraufwand voraussichtlich bei etwa 15 Prozent liegen. Dieser Steuersatz ist insbesondere beeinflusst durch steuerliche Verlustvorträge in Deutschland.

In Deutschland wirkt sich beim laufenden Steueraufwand im Wesentlichen die sogenannte Mindestbesteuerung aus, da durch die Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen nur 40 Prozent der inländischen Einkünfte der laufenden Besteuerung unterliegen. Dies führt zu einem laufenden inländischen Steuersatz von etwa 12 Prozent. Zum 30. September 2017 belief sich der Verlustvortrag für Körperschaftsteuerzwecke auf €1,8 Milliarden und der Verlustvortrag für Gewerbesteuerzwecke auf €2,9 Milliarden.

Nettoumlaufvermögen

Für das Geschäftsjahr 2018 wird erwartet, dass das Nettoumlaufvermögen zum 30. September 2018 zwischen €650 Millionen und €850 Millionen liegen wird.

Investitionen und Abschreibungen

Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein Anstieg der Investitionen, vom Unternehmen definiert als Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten, auf eine Spanne zwischen €1,1 Milliarden und €1,2 Milliarden erwartet. Im Geschäftsjahr 2017 wurden €1.022 Millionen investiert. Diese teilten sich auf in €874 Millionen für Sachanlagen und €148 Millionen für aktivierte Entwicklungskosten und immaterielle Vermögenswerte. Im Geschäftsjahr 2018 sollten die Investitionen in aktivierte Entwicklungskosten und immaterielle Vermögenswerte einen ähnlichen Wert wie im Geschäftsjahr 2017 erreichen.

Das Verhältnis von Investitionen zum Mittelpunkt der prognostizierten Umsatzspanne für das Geschäftsjahr 2018 sollte bei etwa 15 Prozent liegen und damit die Zielvorgabe des Unternehmens von 13 Prozent vom Umsatz übersteigen. Ursache hierfür sind – aufgrund der erwarteten steigenden Nachfrage – hohe Investitionen in zusätzliche Produktionskapazitäten, insbesondere für Produkte aus dem Bereich Elektromobilität. Die im Geschäftsjahr 2018 geplanten Investitionen in die Fertigung dienen schwerpunktmäßig der Kapazitätserweiterung im Frontend-Bereich. So ist geplant, die Produktionskapazitäten sowohl bei der 200-Millimeter- als auch bei der 300-Millimeter-Fertigung weiter auszubauen. Ein ebenfalls bedeutender Betrag ist für Anpassungen und Kapazitätserweiterungen im Backend-Bereich vorgesehen. Ein kleinerer Teil der Investitionen dient der Anpassung der bestehenden Frontend-Produktion, um diese im Hinblick auf Automatisierung, Qualität, Innovation und Infrastruktur auf dem aktuellen erforderlichen Stand der Technik zu halten.

Die Abschreibungen werden voraussichtlich etwa €880 Millionen betragen.

Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten

Für das Geschäftsjahr 2018 wird erwartet, dass der Free-Cash-Flow zwischen €500 Millionen und €600 Millionen liegen wird.

Brutto-Cash-Position

Die Brutto-Cash-Position wird zum Ende des Geschäftsjahres 2018 voraussichtlich in einer Spanne zwischen €1,8 Milliarden und €2,6 Milliarden liegen. Damit erwartet Infineon, auch im Geschäftsjahr 2018 seine Kapitalstrukturziele in Bezug auf die Liquidität einzuhalten. Zu den Kapitalstrukturzielen siehe „Kapitalstrukturziele belegen unsere Zuverlässigkeit“ im Kapitel „Konzernstrategie“.

Siehe S. 27 f.

RoCE

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (RoCE) wird im Geschäftsjahr 2018 voraussichtlich leicht steigen. Dabei wird erwartet, dass der Konzernjahresüberschuss und das eingesetzte Kapital leicht ansteigen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Infineon-Konzerns

Aufgrund der Prognosen für die Entwicklung der Weltwirtschaft und des Halbleitermarktes im Kalenderjahr 2018 erwartet das Unternehmen ein Wachstum des Konzernumsatzes gegenüber dem Vorjahr von 9 Prozent plus oder minus 2 Prozentpunkte. Die Bruttomarge sollte dabei leicht steigen. Bei Erreichen des Mittelpunkts der Umsatzprognose wird die Segmentergebnis-Marge in etwa bei 17 Prozent vom Umsatz liegen. Die Investitionen werden auf eine Spanne zwischen €1,1 Milliarden und €1,2 Milliarden steigen. Die Abschreibungen werden voraussichtlich etwa €880 Millionen betragen. Der Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten sollte einen Wert zwischen €500 Millionen und €600 Millionen erreichen. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (RoCE) wird voraussichtlich leicht steigen.

Risiko- und Chancenbericht

Risikopolitik: Grundlage unseres Risiko- und Chancenmanagements

Effektives Risiko- und Chancenmanagement ist ein wichtiger Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit und unterstützt die Umsetzung unserer im Kapitel „Konzernstrategie“ erläuterten strategischen Ziele, nachhaltig profitabel zu wachsen und durch effizienten Kapitaleinsatz finanzielle Mittel zu schonen. Geprägt wird die Risiko- und Chancelage von Infineon vom regelmäßigen Wechsel von Perioden des Marktwachstums mit Perioden des Marktrückgangs, von einem hohen Investitionsbedarf zur Erreichung und Absicherung der Marktposition sowie einem außerordentlich schnellen technologischen Wandel. Der Wettbewerb um Innovationsvorsprünge wird dabei auch auf rechtlicher Ebene ausgetragen. Vor diesem Hintergrund ist unsere Risikopolitik darauf ausgerichtet, einerseits die sich ergebenden Chancen zeitnah in einer den Unternehmenswert steigernden Weise zu realisieren, andererseits Risiken aktiv mittels Gegenmaßnahmen zu reduzieren, um insbesondere bestandsgefährdende Risiken zu vermeiden. Hierzu ist das Risikomanagement eng mit der Unternehmensplanung und der Umsetzung unserer Strategie verknüpft und obliegt der übergeordneten Verantwortung des Vorstands.

Siehe S. 20 ff.

Zur Umsetzung unserer Risikopolitik haben wir aufeinander abgestimmte Risikomanagement- und Kontrollsystemelemente etabliert. Hierzu gehören neben den im Folgenden dargestellten Systemen „Risiko- und Chancenmanagement“ und „Internes Kontrollsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess“ insbesondere die damit verbundenen Planungs-, Steuerungs- und internen Berichterstattungsprozesse sowie unser Compliance-Management-System.

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Das zentrale Risikomanagementsystem basiert konzeptionell auf einem unternehmensweiten und management-orientierten Enterprise-Risk-Management-Ansatz mit dem Ziel, alle relevanten Risiken und Chancen zu erfassen. Diesem Ansatz liegt das vom „Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)“ entwickelte Rahmenkonzept „Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework“ zugrunde. Ziel des Systems ist die frühzeitige Identifizierung, Bewertung und Steuerung jener Risiken und Chancen, die das Erreichen der strategischen, operativen, finanziellen und regelkonformen Ziele des Unternehmens in wesentlichem Maß beeinflussen können. Wir definieren daher Risiko/Chance als Eintritt zukünftiger Unsicherheiten mit einer negativen beziehungsweise positiven Abweichung von der Geschäftsplanung. Wir beziehen alle relevanten Organisationseinheiten des Konzerns in die Analyse mit ein und decken alle Segmente sowie wesentliche Zentralfunktionen und Regionen ab.

Die Prozess- und Systemverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagement obliegt der im zentralen Finanzressort angesiedelten Funktion für Risikomanagement und internes Kontrollsystem (IKS) sowie den auf Ebene der Segmente, der Zentralfunktionen und der Regionen etablierten Risikobeauftragten. Die Identifikation, die Bewertung sowie das Management und die Berichterstattung von Risiken und Chancen liegen in der Verantwortung des Managements der betroffenen Organisationseinheiten.

Organisatorisch wird das Risiko- und Chancenmanagementsystem durch einen mehrstufigen, in sich geschlossenen Prozess umgesetzt. Dieser legt insbesondere die Vorgehensweise sowie die Kriterien zur Identifikation von Risiken und Chancen, deren Bewertung, Steuerung und Berichterstattung sowie die Überwachung des Gesamtsystems verbindlich fest. Wesentliche Bestandteile hierbei sind die quartalsweise Risiko- und Chancenanalyse, die Berichterstattung aller einbezogenen Einheiten, die Analyse der Gesamtsituation auf Segment-, Regionen- und Konzernebene, die Berichterstattung der Risiko- und Chancensituation sowie wesentlicher zugehöriger Steuerungsmaßnahmen an den Vorstand. Der Vorstand informiert wiederum regelmäßig den Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Der Regelprozess wird, sofern erforderlich, durch eine Ad-hoc-Berichterstattung von wesentlichen, zwischen den regulären Berichtszeitpunkten identifizierten Risiken ergänzt.

Die Bewertung von Risiken und Chancen erfolgt nach dem Nettoprinzip unter Berücksichtigung vorhandener Steuerungs- und Absicherungsmaßnahmen, jedoch ohne Saldierung mit eventuell gebildeten Rückstellungen. Der Betrachtungshorizont und die Bewertungskategorien sind hierbei eng mit unserer kurz- und mittelfristigen Unternehmensplanung und unseren unternehmerischen Zielen verknüpft.

Alle relevanten Risiken und Chancen werden konzernweit einheitlich aus quantitativer beziehungsweise qualitativer Perspektive in den Dimensionen **Grad der Auswirkung** auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, Cash-Flow und Reputation sowie **Eintrittswahrscheinlichkeit** bewertet.

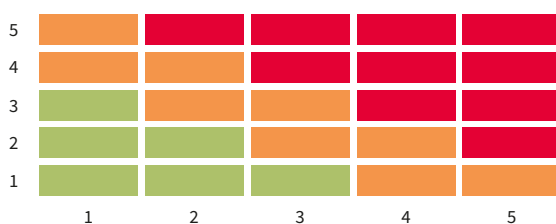
Die Skalen zur Messung dieser beiden Bewertungsgrößen (Grad der Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit) sowie die daraus resultierende Risikoklassifizierungsmatrix sind in der folgenden Grafik dargestellt.

Siehe Grafik 32

32

Risikoklassifizierungsmatrix

Grad der Auswirkung



Grad der Auswirkung auf das Segmentergebnis

1	<€20 Mio. Unwesentlich
2	>€20 Mio. Gering
3	>€60 Mio. Moderat
4	>€100 Mio. Erheblich
5	>€250 Mio. Wesentlich

Eintrittswahrscheinlichkeit

1	<10% Sehr unwahrscheinlich
2	<40% Unwahrscheinlich
3	<60% Wahrscheinlich
4	<90% Sehr wahrscheinlich
5	>90% Fast sicher

Eintrittswahrscheinlichkeit

Geringes Risiko Mittleres Risiko Hohes Risiko

Entsprechend dem potenziellen Grad der Auswirkung auf Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, Cash-Flow und Reputation sowie der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit wird das Risiko als „Hoch“, „Mittel“ oder „Gering“ klassifiziert.

Die Gesamtheit der gemeldeten Risiken und Chancen wird für den Infineon-Konzern hinsichtlich möglicher Korrelations- sowie Aggregationseffekte überprüft. Die Analyse von Risiken und Chancen wird hierbei durch ein Infineon-spezifisches Kategorisierungsmodell unterstützt. Die Analyse von Risiken und Chancen sowie die Weiterentwicklung unserer Risiko- und Chancenmanagementkultur werden durch interdisziplinäre Workshops auf Ebene von Segmenten, Zentralfunktionen und Regionen unterstützt. Wesentliche Informationen zum Risiko- und Chancenmanagementsystem von Infineon sind für alle Mitarbeiter über unser Intranet verfügbar. Dieses beinhaltet unter anderem unsere ERM-Werkzeuge, unsere ERM-Richtlinien einschließlich der Aufgabenbeschreibung aller am Prozess beteiligten Funktionen sowie alle notwendigen Daten zur Berichterstattung.

Zur Steuerung und Überwachung der identifizierten Risiken und Chancen werden entsprechend ihrer Relevanz Risiko-/Chancenverantwortliche auf einer jeweils angemessenen Hierarchieebene benannt. Diese Verantwortlichen legen eine angemessene Strategie zur Risiko-/Chancensteuerung formal fest (Vermeidung, Verminderung, Übertragung, Akzeptanz). In Abstimmung mit unterstützenden Zentralfunktionen und einzelnen Maßnahmenverantwortlichen definiert und überwacht der Risiko-/Chancenverantwortliche zudem die Maßnahmen zur Umsetzung der Steuerungsstrategie. Die aktive und spezifische Steuerung und Überwachung von Risiken und Chancen ist erfolgskritisch für unser System.

Die Einhaltung des ERM-Ansatzes wird prozessbegleitend durch die zentrale Funktion für Risikomanagement und IKS überwacht. Zudem prüft die Konzernrevision die Einhaltung bestimmter gesetzlicher Rahmenbedingungen und konzerneinheitlicher Richtlinien und bei Bedarf die Vorgaben zum Risiko- und Chancenmanagement und initiiert korrigierende Maßnahmen.

Auf der Ebene des Aufsichtsrats überwacht der Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschuss die Effektivität des Risikomanagementsystems. Durch unseren Wirtschaftsprüfer wird zudem unser Risikofrüherkennungssystem im Sinne des § 91 Abs. 2 AktG im Rahmen der Abschlussprüfung auf seine Eignung geprüft, bestandsgefährdende Risiken des Unternehmens frühzeitig zu erkennen. Er berichtet hierzu jährlich dem Finanzvorstand und dem Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Internes Kontrollsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Im Vergleich zum Risikomanagementsystem liegt der Schwerpunkt des internen Kontrollsystems (IKS) auf dem Rechnungslegungsprozess mit dem Ziel der Überwachung der Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und der Finanzberichterstattung. Das IKS zielt darauf ab, das Risiko der Falschaussage in der Konzernrechnungslegung sowie in der externen Berichterstattung zu minimieren und einen mit hinreichender Sicherheit regelkonformen Konzernabschluss zu erstellen. Die unternehmensweite Einhaltung gesetzlicher und unternehmensinterner Vorschriften muss dafür gewährleistet werden. Den Prozessen sind jeweils eindeutige Verantwortlichkeiten zugeordnet.

Das IKS ist Bestandteil des Rechnungslegungsprozesses in allen bedeutenden rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen. Das System überwacht die Grundsätze und Verfahren anhand von präventiven und aufdeckenden Kontrollen. Unter anderem prüfen wir regelmäßig, ob

- › konzernweite Bilanzierungs-, Bewertungs- und Kontierungsvorgaben fortlaufend aktualisiert und eingehalten werden;
- › konzerninterne Transaktionen vollständig erfasst und sachgerecht eliminiert werden;
- › bilanzierungsrelevante und angabepflichtige Sachverhalte aus getroffenen Vereinbarungen berücksichtigt und entsprechend abgebildet werden;
- › Prozesse und Kontrollen existieren, die explizit die Vollständigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Jahres- und Konzernabschluss gewährleisten;
- › Prozesse zur Funktionstrennung und zum Vier-Augen-Prinzip im Rahmen der Abschlusserstellung sowie Autorisierungs- und Zugriffsregelungen bei relevanten IT-Rechnungslegungssystemen bestehen.

Beurteilung der Wirksamkeit

Die Wirksamkeit des IKS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird systematisch bewertet. Zunächst erfolgt eine jährliche Risikoanalyse und Überarbeitung der definierten Kontrollen bei Bedarf. Dabei identifizieren und aktualisieren wir bedeutende Risiken im Hinblick auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung in den bedeutenden rechtlichen Einheiten und Zentralfunktionen. Die für die Identifizierung der Risiken definierten Kontrollen werden gemäß konzernweiten Vorgaben dokumentiert. Um die Wirksamkeit der Kontrollen zu beurteilen, führen wir regelmäßig Tests auf Basis von Stichproben durch. Diese bilden die Grundlage für eine Einschätzung, ob die Kontrollen angemessen ausgestaltet und wirksam sind. Die Ergebnisse werden in einem globalen IT-System dokumentiert und berichtet. Erkannte Kontrollschwächen werden unter Beachtung ihrer potenziellen Auswirkungen behoben.

Zusätzlich bestätigen alle rechtlichen Einheiten, Segmente und bedeutenden Zentralfunktionen durch eine Vollständigkeitserklärung, dass alle buchungspflichtigen Geschäftsvorfälle, sämtliche bilanzierungspflichtigen Vermögenswerte und Verpflichtungen in der Bilanz sowie sämtliche Aufwendungen und Erträge erfasst sind.

Die wesentlichen rechtlichen Einheiten überprüfen und bestätigen am Ende des jährlichen Zyklus die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Der Vorstand und der Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats werden über festgestellte wesentliche Kontrollschwächen sowie die Wirksamkeit der eingerichteten Kontrollen regelmäßig informiert.

Das Risikomanagement- und interne Kontrollsystem wird kontinuierlich weiterentwickelt und erweitert, um den internen und externen Anforderungen zu entsprechen. Die Verbesserung des Systems dient der fortlaufenden Überwachung der relevanten Risikofelder einschließlich der verantwortlichen Organisationseinheiten.

Wesentliche Risiken

Nachfolgend beschreiben wir Risiken, die wesentliche beziehungsweise erheblich nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage, Cash-Flow und Reputation haben können und damit den Risikoklassen Hoch oder Mittel angehören. Gemäß dem potenziellen Grad der Auswirkung und der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit wird für jedes dieser Risiken in Klammern die Risikoklasse (zum Beispiel „RK: Hoch“) angegeben.

Strategische Risiken

Unsichere politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen (RK: Hoch)

Als global agierendes Unternehmen ist unser Geschäft stark von der weltweiten konjunkturellen Entwicklung abhängig. Eine weltweite konjunkturelle Abschwächung – insbesondere in den von uns bedienten Märkten – kann dazu führen, dass wir unsere geplanten Umsätze nicht erreichen. Darüber hinaus könnten durch politische und gesellschaftliche Veränderungen in Ländern, vor allem in denen wir unsere Produkte herstellen und/oder vermarkten, Risiken entstehen.

So beobachten wir insbesondere die europäische Schuldenkrise. Infolge der anhaltend hohen Verschuldung der öffentlichen Hand werden verstärkt Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung durchgeführt und Investitionsausgaben zurückgehalten. Konsumenten und Unternehmen fühlen sich zunehmend verunsichert und in vielen EU-Ländern herrscht weiterhin eine hohe Arbeitslosigkeit. Hinzu kommen Risiken aufgrund von aktuellen geopolitischen Krisen, wie zum Beispiel der Konflikt zwischen den USA und Nordkorea oder die Unruhen sowie Bürgerkriege im Mittleren und Nahen Osten.

Ein erneut überdurchschnittliches Umsatzwachstum konnten wir in China erreichen, wo der Umsatzanteil von 24 Prozent im Geschäftsjahr 2016 nochmals leicht auf 25 Prozent im Geschäftsjahr 2017 angestiegen ist. Unsere Abhängigkeit vom chinesischen Markt bleibt bestehen und resultiert in einem leicht angestiegenen Risiko im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Risiko beinhaltet eine aus chinesischer Sicht zurückgehende Auslandsnachfrage und einen damit einhergehenden Rückgang der chinesischen Fertigungsauslastung. Zudem besteht das Risiko einer künftig verstärkten Eigenfertigung von bisher zugelieferten Halbleitern in China und eines zunehmenden Exports der in China produzierten Halbleiter. Ungeachtet der von uns bewerteten Szenarien und möglichen Reaktionen in diesem komplexen Risikofeld können diese Entwicklungen unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage negativ beeinflussen.

Zyklische Markt- und Branchenentwicklungen (RK: Hoch)

Der weltweite Halbleitermarkt ist vom globalen Wirtschaftswachstum abhängig und somit Schwankungen ausgesetzt. So besteht auch weiterhin in den von uns adressierten Märkten das Risiko von kurzfristigen Marktschwankungen. Dadurch bedingt unterliegen unsere Prognosen der eigenen Geschäftsentwicklung starker Unsicherheit. So ist es zum Beispiel möglich, dass künftige Marktrückgänge sich strukturell anders zeigen, etwa eine L-Form annehmen. Ein Ausbleiben oder ein Rückgang des Marktwachstums würde die Realisierung unseres eigenen Wachstumsziels erheblich erschweren. Sollten uns Marktschwankungen unvorbereitet treffen oder sich die von uns festgelegte Reaktionsstrategie als nicht geeignet erweisen, kann das eine langfristige Beeinträchtigung der Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zur Folge haben.

Wettbewerbsintensität und Austauschbarkeit der Produkte (RK: Hoch)

Die Geschwindigkeit technologischer Neuentwicklungen im Markt führt auch zu einer erhöhten Austauschbarkeit der Produkte. Durch den daraus entstehenden Preiswettbewerb ist es möglich, dass wir unsere langfristigen sowie strategischen Ziele hinsichtlich der Erhöhung beziehungsweise Aufrechterhaltung von Marktanteilen und der Preissetzung nicht erreichen. Darüber hinaus können verstärkte M&A-Aktivitäten (Mergers & Acquisitions) in der Halbleiterbranche möglicherweise zu einer weiteren Verschärfung der Wettbewerbssituation führen. Daraus zu erwartende Vorteile des Wettbewerbers sind zum Beispiel in der Verbesserung der Kostenstruktur beziehungsweise in der Verstärkung von Vertriebswegen zu sehen. Im Ergebnis würden sich hieraus negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage ergeben.

Operative Risiken

Datensicherheit und Sicherheit unserer IT-Systeme (RK: Hoch)

Die Zuverlässigkeit und die Sicherheit der Informationstechnologie sind von großer Bedeutung. Gleichzeitig ist ein allgemein bekannter weltweiter Anstieg von Bedrohungen der Informationssicherheit zu verzeichnen. Dies gilt in zunehmendem Maße sowohl für den Einsatz informationstechnologischer Systeme zur Unterstützung der Geschäftsprozesse als auch für die Unterstützung der internen und externen Kommunikation. Trotz aller technischen Vorsichtsmaßnahmen kann jede gravierende Störung dieser Systeme zu Risiken in Bezug auf die Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Verlässlichkeit von Daten und Systemen in Entwicklung, Produktion, Vertrieb oder Administration führen, was sich wiederum negativ auf unsere Reputation, Wettbewerbsfähigkeit sowie Geschäftslage auswirken kann.

Mögliche Virusangriffe, insbesondere in Bezug auf IT-Systeme, die in unseren Fertigungen verwendet werden, stellen darüber hinaus Risiken dar, die in Produktionsausfällen und Lieferengpässen resultieren können.

Zunehmende Dynamik der Märkte (RK: Hoch)

Die zunehmend dynamischen Märkte und Kundenanforderungen an Flexibilität, verbunden mit kurzfristigen Anpassungen von Bestellmengen, können zu steigenden Kosten durch Unterauslastung der Produktion, erhöhten Lagerbeständen sowie nicht eingehaltenen Verpflichtungen gegenüber Lieferanten führen.

Somit besteht ungeachtet der gesteigerten Flexibilität in unseren Prozessen und Produktionsstätten weiterhin ein Kostenrisiko durch Auslastungsschwankungen oder eingegangene Abnahmeverpflichtungen, einhergehend mit Leerstandskosten in den Fertigungsstätten. Dies kann unsere auf Zyklusdurchschnitte angelegten Wachstums- und Profitabilitätsziele gefährden.

Hinzu kommt, dass unsere Produkte eine starke Abhängigkeit vom Geschäftserfolg einzelner Kunden in ihren Märkten haben. Zudem besteht das Risiko des Verlusts von zukünftigem Geschäft und Design-Wins, wenn wir nicht entsprechend den Kundenerwartungen auch über unsere vertraglichen Verpflichtungen hinaus liefern können. Dadurch entsteht faktischer Druck, durch ausreichend bemessene Investitionen auch bei unerwartet hoher Nachfrage über die vertraglich zugesagten Mengen hinaus lieferfähig zu sein. Dies könnte negative Auswirkungen auf unsere geplante Investitionsquote und somit auch auf die Ertragslage zur Folge haben.

Die Abhängigkeit vom Geschäftserfolg einzelner Kunden kann zudem wachsen, indem einzelne Kunden einen überdurchschnittlich hohen Umsatz- und Ergebnisanteil in unserem Geschäft erreichen. Dies kann getrieben sein durch einen außerordentlichen Geschäftserfolg des jeweiligen Kunden zum Beispiel durch überdurchschnittliche Nachfrage bei seinen Produkten oder auch durch Konsolidierungstendenzen insbesondere bei einem unserer Tier1- oder Tier2-Kunden.

Entwicklung der Produktqualität (RK: Mittel)

Die Sicherstellung der Qualität unserer ausgelieferten Produkte ist für den geschäftlichen Erfolg von zentraler Bedeutung. Mögliche Qualitätsrisiken, zum Beispiel durch hohe Fertigungsauslastung, können Einfluss auf die Ausbeute und somit die Liefertreue haben. Mangelnde Produktqualität kann zu Rückrufaktionen bei unseren Kunden und damit verbundenen Kosten im Rahmen von Haftungsansprüchen führen. Mögliche negative Auswirkungen aus Qualitätsrisiken auf die Reputation von Infineon können zusätzlich die zukünftige Ertragslage unseres Geschäfts in hohem Maße beeinflussen.

Verzögerungen bei der Produktentwicklung (RK: Mittel)

Die kontinuierlich steigende Komplexität von Technologien und Produkten, reduzierte Entwicklungszyklen sowie dynamisierte Kundennachfragen führen zu einem erhöhten Anspannungsgrad im Bereich der Produktentwicklung. Zeitliche Puffer zur Kompensation möglicher Verzögerungen werden in diesem Zusammenhang reduziert. Gelingt es uns nicht, dennoch unsere festgelegte Entwicklungsplanung in der erwarteten Qualität umzusetzen, würde das in Zeitverzug sowie erhöhten Entwicklungskosten resultieren und unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage negativ beeinflussen.

Entwicklung der Herstellungskosten – Rohstoffpreise, Materialeinsatz und Prozesskosten (RK: Mittel)

Unserer mittel- und langfristigen Ergebnisplanung liegt eine erwartete Entwicklung der Herstellungskosten unserer Produkte zugrunde. In diesem Zusammenhang besteht die Möglichkeit, dass Maßnahmen zur Optimierung der Herstellungskosten im Bereich von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Energie, Personaleinsatz und Automatisierung sowie in der Zusammenarbeit mit externen Partnern nicht wie geplant umgesetzt werden können.

Zudem sind wir erheblichen Preisrisiken aufgrund unserer Abhängigkeit von verschiedenen in der Produktion verwendeten Materialien (zum Beispiel Rohscheiben), Rohstoffen (unter anderem Gold und Kupfer) sowie im Bereich Energie ausgesetzt. Hierzu gehört auch die Abhängigkeit von seltenen Erden, die wir für ausgewählte Einzelprozesse im Rahmen der Prozessintegration in der Fertigung benötigen. Aktuell haben wir daher das Preisrisiko bezüglich der geplanten Bedarfsmenge an Golddraht für das Geschäftsjahr 2018 mit Finanzinstrumenten abgesichert. In letzter Zeit unterlagen Rohstoffe sowie Energie erheblichen Marktpreisschwankungen, die voraussichtlich andauern werden. Wenn es uns in einer derartigen Situation nicht gelingt, Kosten zu kompensieren oder mittels Preisanpassungen an unsere Kunden weiterzugeben, könnte dies negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben.

Abstimmung und flexible Anpassung der Fertigung (RK: Mittel)

Frontend- und Backend-Fertigung sollten optimal synchronisiert sein, um die Entwicklung wettbewerbsfähiger und qualitativ hochwertiger Produkte für neue technologische Lösungen zu ermöglichen. Beeinflusst durch den schnellen technologischen Wandel sowie die bereits angesprochene Dynamik der Kundenanforderungen erachten wir diese Abstimmung als zunehmend anspruchsvoller. Sofern uns dies nicht gelingt, kann das Qualitätsprobleme, Verzögerungen in der Produktentwicklung/Marktreife sowie erhöhte Forschungs- und Entwicklungskosten zur Folge haben und somit negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben.

Ein für Halbleiterunternehmen mit eigener Fertigung geschäftstypisches Risiko sind Verzögerungen beim Hochlauf neuer Fertigungsstandorte beziehungsweise bei Technologietransfers. Die zum Beispiel in unserem Segment Automotive zeitlich gestreckten Freigabe- und Qualifikationsprozesse unserer Kunden beeinflussen unsere globale Fertigungsstrategie sowie die kurz- und mittelfristige Auslastung unserer Fertigungskapazitäten. Eine unzureichende Antizipation dieser Veränderungen im Fertigungsprozess kann zu fehlenden Kapazitäten und somit Umsatzrückgängen einerseits sowie Kosten durch nicht ausgelastete Kapazitäten und somit negativen Ergebniseffekten andererseits führen.

Abhängigkeit von einzelnen Produktionsstandorten (RK: Mittel)

Unsere südostasiatischen Fertigungsstandorte sind für unsere Fertigung von essenzieller Bedeutung. Sollten wir zum Beispiel im Fall von politischen Unruhen oder Naturkatastrophen in der Region nicht mehr in der Lage sein, an diesen Standorten im geplanten Umfang zu fertigen oder die dort gefertigten Produkte auszuführen, hätte das negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Unsere derzeitigen Fertigungskapazitäten in dieser Region sind größtenteils nicht gegen politische Risiken wie zum Beispiel Enteignung versichert. Der Transfer der Fertigung aus diesen Standorten wäre also nicht nur mit hohem technischem und zeitlichem Aufwand verbunden, sondern die hierfür erforderlichen Investitionen müssten komplett von Infineon selbst aufgebracht werden.

Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten (RK: Mittel)

Wir arbeiten mit einer Vielzahl von Lieferanten zusammen, die uns mit Materialien, Dienstleistungen oder durch Übernahme bestimmter Unteraufträge unterstützen, für die nicht immer mehrere Alternativen bestehen. Wir sind damit zum Teil von der Lieferfähigkeit und Qualität dieser Zulieferungen abhängig. Sofern einer oder mehrere dieser Lieferanten ihre Verpflichtungen gegenüber Infineon nicht erfüllen würden, könnte das negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben.

Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern (RK: Mittel)

Ein wichtiger Baustein unseres Unternehmenserfolgs ist die jederzeitige Verfügbarkeit der benötigten Anzahl qualifizierter Mitarbeiter. Es besteht aber generell das Risiko, qualifizierte Mitarbeiter zu verlieren oder nicht genügend qualifiziertes Personal für unser Unternehmen gewinnen, entwickeln und binden zu können. Dies würde unter anderem durch Lücken in der Nachfolge von Fach- und Führungskräften unser Wachstum einschränken und damit negative Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben.

Finanzrisiken

Währungsrisiken (RK: Mittel)

Die internationale Ausrichtung unserer Geschäftstätigkeit bringt eine Vielzahl von nicht Euro-basierten Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen, vor allem in US-Dollar, mit sich. Ein großer Anteil unserer Umsatzerlöse einerseits sowie der Betriebskosten und Investitionsausgaben andererseits entfallen auf US-Dollar und korrelierte Währungen, wobei sich in aller Regel ein US-Dollar-Überschuss ergibt.

Bestimmte Währungsrisiken sind konzernweit durch derivative Finanzinstrumente abgesichert. Diesen Sicherungen liegen Prognosen über zukünftige Zahlungsströme zugrunde, deren Eintritt unsicher ist. Dies kann dazu führen, dass Wechselkursschwankungen unsere Ergebnisse trotz Sicherungen negativ beeinflussen.

Ausfallrisiken von Bankpartnern (RK: Mittel)

Bedingt durch unseren vergleichsweise hohen Bestand an flüssigen Mitteln (Brutto-Cash-Position) sind wir Risiken hinsichtlich eines möglichen Ausfalls eines oder mehrerer unserer ausgewählten Bankpartner ausgesetzt. Diesen Risiken, die trotz teils staatlich unterstützter Einlagensicherungsmechanismen bestehen können, begegnen wir durch geeignete Analysen zur Risikovermeidung und Maßnahmen zur Risikostreuerung. Sollten diese ihre Wirkung verfehlen, könnte dies wesentliche Auswirkungen auf unsere Vermögens- und Finanzlage haben.

Siehe S. 162 ff.

Ergänzende Beschreibungen zum Management finanzieller Risiken können dem Konzernanhang unter Nr. 23 entnommen werden.

Rechtliche und Compliance-Risiken

Qimonda-Insolvenz (RK: Mittel)

Aufgrund des Insolvenzverfahrens von Qimonda und der in diesem Zusammenhang uns gegenüber vorgebrachten Forderungen sind wir, auch nach den erfolgten Teilvergleichen, weiterhin erheblichen potenziellen Risiken ausgesetzt, die detailliert im Konzernanhang unter Nr. 19 beschrieben sind.

Siehe S. 154 f.

Wir haben Rückstellungen zum 30. September 2017 für solche Sachverhalte erfasst, von denen wir annehmen, dass sie wahrscheinlich eintreten können, und die mit hinreichender Genauigkeit zum jetzigen Zeitpunkt geschätzt werden können. Es gibt keine Sicherheit, dass diese Rückstellungen ausreichen, um allen Verpflichtungen nachzukommen, die im Zusammenhang mit dem Insolvenzverfahren von Qimonda entstehen können.

Urheberrechte und Patente (RK: Mittel)

Wie bei vielen Unternehmen in der Halbleiterbranche wird auch uns gegenüber verschiedentlich vorgebracht, wir hätten gewerbliche Schutzrechte verletzt. Ungeachtet der Erfolgsaussichten derartiger Ansprüche können im Zusammenhang mit ihrer Abwehr hohe Verteidigungskosten für Anwälte entstehen.

Während wir im Patentbereich von Lizenzaustauschverträgen mit wichtigen Wettbewerbern profitieren und anstreben, den Schutz in diesem Risikofeld durch den Abschluss weiterer Verträge auszudehnen, besteht gegenüber reinen Patentverwertungsgesellschaften keine solche Möglichkeit zur vertraglichen Absicherung.

Wir können nicht ausschließen, dass etwaige Vorwürfe der Patentverletzung vor Gericht Bestand haben, woraus signifikante Schadensersatzansprüche oder Einschränkungen bei der Vermarktung von Produkten resultieren könnten, was wiederum einen negativen Einfluss auf unsere Ertragslage hätte.

S Siehe S. 154 ff.

Weitere Informationen zu Rechtsstreitigkeiten und staatlichen Untersuchungsverfahren sind dem Konzernanhang unter Nr. 19 zu entnehmen.

Auswirkungen unserer globalen Aktivitäten (RK: Mittel)

Unsere weltweite Strategie sieht vor, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Fertigungsstandorte über den ganzen Globus verteilt zu unterhalten. Dafür sind Marktzugangs- oder auch Technologie- sowie Kostengründe maßgeblich. Es können daher Risiken entstehen, die sich daraus ergeben, dass wirtschaftliche und geopolitische Krisen Auswirkungen auf regionale Märkte haben, länderspezifische Gesetze und Regelungen den Investitionsrahmen und die Möglichkeiten, freien Handel zu betreiben, beeinflussen und dass unterschiedliche Praktiken bei der Auslegung von steuerlichen, juristischen oder administrativen Regeln die Ausübung unternehmerischer Tätigkeiten einschränken. Diese Risiken könnten unsere Geschäftstätigkeit in diesen Ländern einengen. Außerdem könnten wir Strafzahlungen, Sanktionen und Reputationsschäden ausgesetzt sein.

Insbesondere die asiatischen Märkte sind für unsere langfristige Wachstumsstrategie von großer Bedeutung und unsere Geschäftstätigkeit in China wird dort von einem Rechtssystem beeinflusst, das Änderungen unterliegen kann. Zum Beispiel könnten lokale Regulierungen uns dazu verpflichten, Partnerschaften mit nationalen Unternehmen einzugehen. In der Folge besteht die Möglichkeit, dass zum einen unser geistiges Eigentum nicht mehr ausreichend geschützt ist und zum anderen geistiges Eigentum, das wir in China entwickeln, nicht frei in andere Länder und Standorte transferiert werden kann, wodurch Umsätze und Profitabilität beeinträchtigt werden könnten.

Akquisitionen und Kooperationsvereinbarungen (RK: Mittel)

Um unser bestehendes Geschäft zu entwickeln oder auch weiter auszubauen, könnten wir weitere Akquisitionen vornehmen oder andere Formen der Partnerschaft mit externen Unternehmen eingehen. Es besteht prinzipiell das Risiko, dass wir im Fall eines Kaufs, insbesondere in Bezug auf die Integration von Mitarbeitern und Produkten in bestehende operative Strukturen, nicht erfolgreich sind. Dies könnte die Vermögens- und Ertragslage unseres Unternehmens negativ beeinflussen.

Gleichzeitig besteht auch im Fall von kleineren Akquisitionen oder Portfolio-Entscheidungen immer die Möglichkeit, dass mangels Wissen oder Sensibilisierung der handelnden Personen gegen kartellrechtliche Bestimmungen verstoßen wird. Dies kann zu hohen Kosten (signifikante zeitliche Einbringung des Managements, Beauftragung von Anwälten), zu Geldstrafen sowie Reputationsschäden führen.

Steuerliche, wettbewerbs- und kapitalmarktrechtliche Regelungen können ebenfalls Unternehmensrisiken beinhalten. Wir lassen uns deshalb umfassend von internen und externen Fachleuten beraten und schulen dazu unsere Mitarbeiter laufend.

Maßnahmen zur Umsetzung der Risikosteuerungsstrategie

Im Bereich der strategischen Risiken begegnen wir den für das Halbleitergeschäft typischen Konjunktur- und Nachfrageschwankungen und den damit zusammenhängenden Risiken für unsere Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter anderem dadurch, dass wir die Entwicklung von aus unserer Sicht wichtigen Frühwarnindikatoren fortlaufend überwachen und in Teilen mit spezifisch festgelegten Reaktionsstrategien der aktuellen Position im Konjunkturzyklus begegnen. Dies erfolgt zum Beispiel mit der frühzeitigen und konsequenten Anpassung von Kapazitäten und Beständen, der Initiierung von Einsparmaßnahmen sowie der flexiblen Nutzung von externen Produktionsmöglichkeiten sowohl im Frontend als auch im Backend.

Im Bereich der operativen Risiken setzen wir zur Vermeidung von Qualitätsrisiken spezifische Qualitätsmanagementstrategien wie „Zero Defect“ und „Six Sigma“ zur Vorbeugung, Problemlösung und kontinuierlichen Verbesserung aller unserer Geschäftsprozesse ein. Das unternehmensweit gültige Qualitätsmanagementsystem ist seit Jahren nach den Normen ISO 9001 beziehungsweise ISO/TS 16949 zertifiziert und bezieht auch die Entwicklung unserer Lieferanten mit ein. Unsere Prozesse und Initiativen zur kontinuierlichen Verbesserung haben unter anderem zum Ziel, im Fall von Qualitätsproblemen die Ursachen zeitnah zu ermitteln und zu beheben.

Für unsere oftmals kundenspezifischen Entwicklungsprojekte haben wir unter anderem ein systematisches Projektmanagement etabliert. Eindeutige Projektmeilensteine und Überprüfungsstufen während des Projektfortgangs sowie klar festgelegte Genehmigungsprozesse unterstützen uns dabei, mögliche Projektrisiken frühzeitig zu erkennen und diesen durch gezielte Maßnahmen zu begegnen.

Risiken im Beschaffungsbereich versuchen wir durch unsere Einkaufsstrategien und durch den Einsatz geeigneter Methoden wie stetiger Produkt- und Kostenanalysen („Best Cost Country Sourcing“ und „Focus-on-Value“) zu minimieren. Diese Programme beinhalten funktionsübergreifende Expertenteams zur Standardisierung der Einkaufsprozesse für Material und technische Anlagen.

Vor dem Hintergrund der allgemein gestiegenen Bedrohungen für die Informationssicherheit und des höheren Maßes an Professionalität in der Computerkriminalität haben wir unter anderem ein Programm für Informationssicherheit initiiert mit dem Ziel, die Absicherung gegenüber möglichen Hacking-Angriffen und damit verbundenen Risiken für unsere Informationssysteme, Netzwerke, Produkte, Lösungen und Dienstleistungen weiter zu verbessern. Diese Absicherung erreichen wir im Wesentlichen durch den Betrieb unseres globalen Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS). Mit dem systematischen Ansatz des Managementsystems versuchen wir, alle möglichen IT-Risiken zu identifizieren, zu bewerten und sicherzustellen, dass wir wirksame Prozesse und Tools zur Risikominimierung und -vermeidung anwenden. Unser ISMS deckt alle Unternehmensbereiche ab und ist gemäß der weltweit anerkannten Norm ISO/IEC 27001 zertifiziert. Im Rahmen regelmäßiger interner und externer Audits werden alle relevanten Risikobereiche kontinuierlich überprüft und optimiert.

Im Bereich der rechtlichen Risiken begegnen wir Risiken im Zusammenhang mit Schutzrechten und Patenten unter anderem durch eine spezifische Patentstrategie, die eine umfangreiche Patentrecherche, die gezielte Entwicklung und Anmeldung eigener Patente und den Schutz durch Verträge mit wichtigen Wettbewerbern einschließt. Wir streben an, diesen Schutz durch Verhandlungen mit führenden Wettbewerbern, mit denen noch keine patentrechtlichen Vertragsbeziehungen bestehen, weiter auszudehnen und somit Patentrisiken zu minimieren. Keine solche Möglichkeit zur vertraglichen Absicherung besteht allerdings bei reinen Patentverwertungsgesellschaften.

Zur systematischen, umfassenden und nachhaltigen Steuerung von Compliance-Risiken haben wir ein konzernweites Compliance-Management-System etabliert, das wichtige präventive Bestandteile kontinuierlich weiterentwickelt, Elemente neu gestaltet beziehungsweise verstärkt und angemessene Reaktionen auf mögliche oder tatsächliche Verstöße gegen interne oder externe Regeln gewährleistet. Der Compliance-Officer berichtet quartalsweise an den Finanzvorstand und halbjährlich an den Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Des Weiteren haben wir für potenzielle Schadensfälle und Haftungsrisiken teilweise Versicherungen abgeschlossen, um negative Auswirkungen auf unsere Vermögens- und Finanzlage zu vermeiden beziehungsweise zu minimieren.

Gesamtaussage zur Risikosituation des Konzerns durch die Unternehmensleitung

Die Einschätzung der gesamten Risikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Einzelrisiken. Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden können, sind uns derzeit nicht bekannt.

Chancen

Im Folgenden beschreiben wir unsere bedeutendsten Chancen. Diese stellen jedoch nur einen Ausschnitt der sich uns bietenden Möglichkeiten dar. Unsere Bewertung der Chancen ist zudem fortlaufenden Änderungen unterworfen, da sich unser Unternehmen, unsere Märkte und die Technologien kontinuierlich weiterentwickeln. Aus diesen Entwicklungen können sich neue Chancen ergeben, bereits existierende können an Relevanz verlieren oder die Bedeutung einer Chance kann sich für uns verändern. Gemäß dem potenziellen Grad der Auswirkung und der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit wird für jede dieser Chancen in Klammern die Chancenklasse (CK) analog zur Risikoklasse (zum Beispiel „CK: Mittel“) angegeben.

Neue Technologien/Materialien (CK: Mittel)

Eigenständig und gemeinsam mit unseren Kunden streben wir fortlaufend an, neue Technologien, Produkte und Lösungen zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Hierfür investieren wir unter anderem in die Forschung und Entwicklung zum Einsatz neuer Technologien und Materialien. Die aktuell eingesetzten Technologien und Materialien könnten in absehbarer Zeit ihre Vorteile verlieren, so wie zum Beispiel Silizium in absehbarer Zeit in manchen Anwendungen seine physikalischen Grenzen erreicht.

Wir sehen daher unterschiedliche Chancen und Möglichkeiten, durch den Einsatz neuer Materialien, wie beispielsweise Siliziumkarbid oder Galliumnitrid, leistungsfähigere und/oder kostengünstigere Produkte zu entwickeln. Diese könnten die Erreichung unserer strategischen Wachstums- und Profitabilitätsziele positiv beeinflussen.

Strategischer Ansatz „Vom Produkt zum System“ (CK: Mittel)

Mit dem strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“ wollen wir zusätzlichen Kundennutzen auf Systemebene aus unserem breiten Technologie- und Produktportfolio identifizieren. Das ermöglicht uns, weiteres Umsatzpotenzial auszuschöpfen und damit unsere Wachstums- und Margenziele zu realisieren. Durch diesen Ansatz reduzieren wir darüber hinaus den Entwicklungsaufwand beim Kunden und verkürzen so die Zeit bis zur Markteinführung der Produkte.

Unterstützung der Energiewende und der Adressierung des Klimawandels (CK: Mittel)

Mit der ständig wachsenden Weltbevölkerung und der zunehmenden Industrialisierung steigt auch der globale Energiebedarf. Elektrizität wird dabei zum wichtigsten Energieträger des 21. Jahrhunderts. Erneuerbare Energien spielen dabei eine entscheidende Rolle, um die CO₂-Emissionen zu begrenzen. Das Fernziel ist die auf dem Klimagipfel von Paris (Frankreich) im Dezember 2015 beschlossene Dekarbonisierung der Welt bis zum Ende dieses Jahrhunderts.

Halbleiter von Infineon ermöglichen die effizientere Gewinnung von Strom aus erneuerbaren Energieträgern. Zudem bieten sie Effizienzgewinne in allen Wertschöpfungsstufen der Energiewirtschaft: bei der Erzeugung, der Übertragung und insbesondere der Nutzung von elektrischer Energie. Sie bilden die Grundlage für die intelligente und effiziente Nutzung von elektrischer Energie zum Beispiel in Industrieanwendungen, Stromversorgungen für Computer und Unterhaltungselektronik sowie in Fahrzeugen.

Lieferfähigkeit aufgrund vorhandener Kapazität (CK: Mittel)

Unsere eigenen Fertigungskapazitäten sowie die Fertigungskapazitäten unserer externen Fertigungspartner bieten uns genügend Flexibilität hinsichtlich der Deckung der Nachfrage. Insbesondere wird mit dem Ausbau der 300-Millimeter-Fertigung in Dresden (Deutschland) und des zweiten Fertigungsmoduls Kulim 2 (Malaysia) dem zunehmenden Bedarf nach Leistungshalbleitern Rechnung getragen. Ferner wurde als Folge der gestiegenen Nachfrage nach 77-Gigahertz-Radarsensor-ICs die Fertigungskapazität in Regensburg (Deutschland) ausgebaut. Darüber hinaus wurde als Folge der gestiegenen Nachfrage nach IGBT-Modulen für Hybrid- und reine Elektrofahrzeuge die Fertigungskapazität in Warstein (Deutschland) ausgebaut.

Die verfügbaren Kapazitäten in Verbindung mit aktiver strategischer und operativer Planung der internen und externen Ressourcen ermöglichen es uns, im Fall einer Marktbelebung auch kurzfristig steigende Nachfragen unserer bestehenden und neuen Kunden zu decken. Von dieser Entwicklung haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr profitiert.

Marktzugang und Aktivitäten in China (CK: Mittel)

China ist für Infineon das umsatzstärkste Land. Dementsprechend sind die dortigen Entwicklungen und Wachstumchancen für uns von höchster Bedeutung und betreffen folgende von uns bediente Märkte:

Die Autoproduktion in China wächst weiterhin, wenngleich auch mit einer geringeren Wachstumsrate. Das hohe Wachstum bei der Produktion von Plug-in-Hybrid- und reinen Elektrofahrzeugen macht China seit einigen Jahren zum weltgrößten Markt für Elektromobilität.

China repräsentiert den größten Schienenfahrzeugmarkt der Welt und verfügt mit CRRC über den mit Abstand größten Zughersteller der Welt, der ein Kunde von Infineon ist. Neben dem weiteren Ausbau des inländischen Schienennetzes spielen internationale Infrastrukturprojekte eine zunehmende Rolle, von denen Infineon zunehmend profitiert.



China hat auf dem G20-Gipfel in Hangzhou (China) im September 2016 das Pariser Klimaabkommen ratifiziert und damit einer Reduzierung seiner CO₂-Emissionen formal zugestimmt. Dadurch gewinnt der Ausbau der erneuerbaren Energien in China enorm an Bedeutung. Unsere dortige Präsenz und unsere Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen der Wind- und Solarbranche bieten uns weitere langfristige Wachstumschancen.

Wenn es gelingt, uns in China als Teil der chinesischen Industrie und somit als Element der chinesischen Gesellschaft zu positionieren, könnte das zu einer Vielzahl neuer und zusätzlicher Chancen führen und sich positiv auf Wachstum und Profitabilität unseres Geschäfts auswirken.

Weiteres Wachstum des Halbleiteranteils im Automobil (CK: Mittel)

Wir erwarten eine weitere Zunahme des Halbleiterwerts pro Fahrzeug. Treibende Kraft hierfür ist vor allem eine steigende Nachfrage nach aktiven Sicherheitsfunktionen und Fahrerassistenzsystemen.

Wir glauben auch, dass die weltweit gültigen CO₂-Ziele ohne weitere Elektrifizierung nicht zu erreichen sind. Dies umfasst nicht nur die Elektromobilität, also Hybrid-, Plug-in-Hybrid- und reine Elektrofahrzeuge, sondern vor allem auch die Elektrifizierung von Aggregaten in Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Zudem gewinnt auch das Thema IT-Sicherheit im Fahrzeug an Bedeutung. Mit unserer Kompetenz auf dem Gebiet der Sicherheitscontroller sind wir hier sehr gut positioniert.

Wachstum bei mobilen Anwendungen (CK: Mittel)

Der weiter voranschreitende Trend zur Mobilität drückt sich auch in der weiterhin hohen Nachfrage nach Smartphones und Tablets aus. Wir profitieren hiervon in zweifacher Weise: Erstens durch die Komponenten, die wir für die mobilen Endgeräte liefern (Silizium-MEMS-Mikrofone, TVS-Dioden, GPS-Empfangssignalverstärker, Hochfrequenz-Antennenschalter), und zweitens durch Leistungshalbleiter, die die Schlüsselkomponente für energieeffiziente Ladegeräte darstellen (Hochvolt- und Niedervolt-Leistungstransistoren, Treiber-ICs und Ansteuer-ICs).

Sicherheitsanwendungen (CK: Mittel)

Der Trend zu elektronischen Identitätsausweisen stärkt den Umsatz des Segments Chip Card & Security. Aufgrund der höheren Sicherheit von chipbasierten Ausweisen werden die papierbasierten Ausweise immer stärker verdrängt. Ferner eröffnen sich durch das Internet der Dinge beziehungsweise Industrie 4.0 neue Märkte. Hier spielt die Authentifizierung von Geräten eine zunehmende Rolle, wofür wir entsprechende Sicherheitschips anbieten.

Finanzielle Position (CK: Mittel)

Unsere aktuelle finanzielle Situation, die wir unter anderem im Kapitel „Darstellung der Finanzlage“ erläutern, ermöglicht es uns, gute Refinanzierungskonditionen angeboten zu bekommen und, sofern erforderlich, zu nutzen. Hieraus ergibt sich für Infineon ein finanzieller Spielraum, der uns unternehmerische Flexibilität bei der Umsetzung unserer Strategien und Initiativen gewährleistet.

 Siehe S. 75 ff.

Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich Infineon sehr gut weiterentwickelt. Der Umsatz stieg um 9 Prozent auf €7.063 Millionen gegenüber €6.473 Millionen im Vorjahr. Das Segmentergebnis verbesserte sich bei einer Marge von 17,1 Prozent auf €1.208 Millionen um 23 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von €982 Millionen. Unser zu Beginn des Geschäftsjahres 2017 angehobenes Margenziel von durchschnittlich 17 Prozent über den Zyklus haben wir bereits im Jahr der Bekanntgabe erreicht. Das bereinigte Ergebnis je Aktie (verwässert) erhöhte sich auf 85 Cent. Trotz höherer Investitionen verbesserte sich der Free-Cash-Flow aus fortgeführten Aktivitäten auf €594 Millionen gegenüber €490 Millionen im Vorjahr. Weiterhin bewertet die internationale Ratingagentur S&P Global Ratings (S&P) die Bonität von Infineon mit „BBB“ (Ausblick „stabil“) im Investment-Grade-Bereich. Damit hält Infineon die derzeit beste S&P-Bewertung eines europäischen Halbleiterherstellers. An unserer positiven Entwicklung wollen wir unsere Anteilseigner angemessen beteiligen. Der Hauptversammlung am 22. Februar 2018 soll daher eine um 3 Cent – also 14 Prozent – höhere Dividende von €0,25 je Aktie vorgeschlagen werden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir nicht nur Umsatz und Ergebnis steigern, sondern auch große Fortschritte bei strategischen Innovationsprojekten erzielen, insbesondere beim Ramp/Hochlauf unserer 300-Millimeter-Dünnwafers-Fertigung in Dresden (Deutschland) sowie bei der Markteinführung von Siliziumkarbid – der Basistechnologie für Leistungstransistoren mit überlegenen Eigenschaften –, wo wir erste Umsätze mit unserem Siliziumkarbid-MOSFET erzielt haben.

In den letzten Jahren haben wir ein stabiles Fundament geschaffen und uns auf Technologien, Produkte und Applikationen fokussiert, die angesichts globaler Megatrends heute gefragter sind denn je. Die hierfür nötigen Kompetenzen haben wir über viele Jahre aufgebaut, systematisch erweitert und sehr erfolgreich im Sinne unserer Kunden eingesetzt. Ausgehend von unserem strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“ richten wir unsere gesamte Wertschöpfungskette auf den Erfolg unserer Kunden aus. Dieser Ansatz wird durch weitere Elemente flankiert: durch eine durchgängige Innovationskultur, das kontinuierliche Streben nach Technologieführerschaft, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein, durch differenzierende Eigenfertigung und ein auf die verschiedenen Märkte zugeschnittenes Vorgehen. So sichern wir unseren Erfolg heute und in der Zukunft.

Auch in Zukunft wollen wir schneller wachsen als der Markt und wollen über den Zyklus hinweg unseren 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. Aber 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 erwarten wir ein Umsatzwachstum von 9 Prozent plus oder minus 2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr, wobei wir eine Abwertung des Euro/US-Dollar-Wechselkurses auf 1,15 unterstellen. Für den Mittelpunkt der Umsatzspanne erwarten wir für das Geschäftsjahr 2018 eine Segmentergebnis-Marge von etwa 17 Prozent. Die für das Geschäftsjahr 2018 geplanten Investitionen belaufen sich auf voraussichtlich zwischen €1,1 Milliarden und €1,2 Milliarden.

Infineon Technologies AG

Ergänzend zur Berichterstattung über den Infineon-Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der Infineon Technologies AG.

Die Infineon Technologies AG ist die Muttergesellschaft des Infineon-Konzerns und führt die entsprechenden Leitungs- und Zentralfunktionen aus. Die Infineon Technologies AG übernimmt wesentliche übergreifende Aufgaben, wie das konzernweite Finanz- und Rechnungswesen, Corporate Compliance, das Personalwesen, strategische und produktionsorientierte F&E-Aktivitäten sowie die weltweite Unternehmens- und Marketingkommunikation, und steuert die logistischen Prozesse im Konzern. Sie verfügt über eigene Fertigungen in Regensburg und Warstein (beides Deutschland).

Die Infineon Technologies AG stellt ihren Jahresabschluss im Gegensatz zum Konzernabschluss nicht nach den International Financial Reporting Standards („IFRS“), sondern nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs („HGB“) auf. Der vollständige Abschluss wird separat veröffentlicht.

Ertragslage

Gewinn- und Verlust-Rechnung der Infineon Technologies AG nach HGB (Kurzfassung)

€ in Millionen	2017	2016 ¹
Umsatz	5.789	5.378
Umsatzkosten	-4.228	-3.839
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.561	1.539
Forschungs- und Entwicklungskosten	-907	-787
Vertriebskosten	-259	-240
Allgemeine Verwaltungskosten	-172	-161
Übrige Erträge (Aufwendungen), Saldo	7	36
Beteiligungsergebnis, Saldo	478	37
Zinsergebnis	-74	-
Übriges Finanzergebnis	24	21
Ertragsteuern	-46	-38
Ergebnis nach Steuern/Jahresüberschuss	612	407
Einstellung in die Gewinnrücklagen gemäß § 58 Abs. 2 AktG	-306	-158
Bilanzgewinn	306	249

¹ Informationen zu den Umgliederungen im Geschäftsjahr 2016 können dem Jahresabschluss der Infineon Technologies AG entnommen werden.

Im Geschäftsjahr 2017 verzeichnete die Infineon Technologies AG einen Zuwachs bei den Umsatzerlösen von 8 Prozent. Das Bruttoergebnis vom Umsatz ist im Geschäftsjahr 2017 nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr. Der im Geschäftsjahr 2017 erzielte Jahresüberschuss der Infineon Technologies AG beläuft sich auf €612 Millionen. Darin enthalten ist eine Gewinnausschüttung der Infineon Technologies Holding B.V., Rotterdam (Niederlande), in Höhe von €337 Millionen (Vorjahr: €0 Millionen). Nach Einstellungen in die Gewinnrücklagen in Höhe von insgesamt €306 Millionen verbleibt ein Bilanzgewinn von €306 Millionen.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanz der Infineon Technologies AG nach HGB (Kurzfassung)

€ in Millionen	30. September 2017	30. September 2016
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	708	637
Finanzanlagen	6.300	6.185
Anlagevermögen	7.008	6.822
Vorräte	617	613
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	903	832
Zahlungsmittel, Wertpapiere	2.216	1.954
Umlaufvermögen	3.736	3.399
Rechnungsabgrenzungsposten	44	40
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	4	4
Summe Aktiva	10.792	10.265
Ausgegebenes Kapital	2.260	2.253
Kapitalrücklage	1.226	1.207
Gewinnrücklagen	3.203	2.897
Bilanzgewinn	306	249
Eigenkapital	6.995	6.606
Sonderposten mit Rücklagenanteil	1	1
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	140	93
Übrige Rückstellungen	350	316
Rückstellungen	490	409
Anleihen	804	804
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	316	284
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.291	1.301
Übrige Verbindlichkeiten	885	848
Verbindlichkeiten	3.296	3.237
Rechnungsabgrenzungsposten	10	12
Summe Passiva	10.792	10.265

Bei den Aktiva sind ein Anstieg der Finanzanlagen (€115 Millionen) bedingt durch die Kapitalerhöhung bei der Infineon Technologies Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH im Zusammenhang mit dem Erwerb der Anteile an der MoTo GmbH & Co. KG (siehe im Konzernanhang unter Nr. 3) sowie eine Zunahme von €262 Millionen bei den Zahlungsmitteln und Wertpapieren (kurzfristig verfügbare Geldanlagen) zu verzeichnen. Zahlungsmittel und Wertpapiere machen 59 Prozent des Umlaufvermögens aus.

Siehe S. 132

Die Erhöhung des Eigenkapitals (€389 Millionen) ist im Wesentlichen durch den im Geschäftsjahr 2017 erwirtschafteten Jahresüberschuss in Höhe von €612 Millionen bedingt. Gegenläufig wirkte sich die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2016 von €248 Millionen aus.

Im Bereich der Rückstellungen erhöhten sich die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen um €47 Millionen bedingt durch den rückläufigen zur Bewertung heranzuziehenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen zehn Geschäftsjahre. Bei den übrigen Rückstellungen war ein Anstieg von insgesamt €34 Millionen zu verzeichnen, im Wesentlichen aufgrund höherer Rückstellungen für erfolgsabhängige Mitarbeitervergütung. Die Verbindlichkeiten haben sich im Geschäftsjahr 2017 um €59 Millionen erhöht, insbesondere aufgrund des Anstiegs der übrigen Verbindlichkeiten um €37 Millionen.

Die Eigenkapitalquote beträgt 64,8 Prozent nach 64,4 Prozent im Vorjahr.

Dividende

Nach dem Aktiengesetz richtet sich der Betrag, der zur Dividendenzahlung an die Aktionäre zur Verfügung steht, nach dem Bilanzgewinn der Muttergesellschaft, der nach den Vorschriften des HGB ermittelt wird.

Für das Geschäftsjahr 2017 weist der Jahresabschluss der Muttergesellschaft Infineon Technologies AG einen Bilanzgewinn von €306 Millionen aus. Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung soll den Aktionären auf der Hauptversammlung 2018 für das Geschäftsjahr 2017 eine Erhöhung der Dividende um 3 Cent von €0,22 auf €0,25 vorgeschlagen werden. Die Ausschüttung der vorgeschlagenen Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Hauptversammlung.

Für das Geschäftsjahr 2016 hat die Gesellschaft eine Dividende von €0,22 je Aktie beziehungsweise von €248 Millionen ausgeschüttet.

S Siehe S. 28

Zur langfristigen Dividendenpolitik von Infineon siehe „Nachhaltige Wertsteigerung für unsere Aktionäre“ im Kapitel „Konzernstrategie“.

Voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Risiken und Chancen

Die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Risiken und Chancen der Infineon Technologies AG ist im Wesentlichen identisch mit der des Infineon-Konzerns. Ferner gehen wir davon aus, dass das Beteiligungsergebnis wesentlich zum Ergebnis der Infineon Technologies AG beitragen wird. An den Risiken der Tochtergesellschaften und Beteiligungen partizipiert die Infineon Technologies AG grundsätzlich entsprechend ihrer Beteiligungsquote. Die Infineon Technologies AG als Mutterunternehmen des Infineon-Konzerns ist in das konzernweite Risikomanagement- und interne Kontrollsystem eingebunden. Hierzu und zur voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Risiken und Chancen verweisen wir auf das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“.

S Siehe S. 81 ff.

Der größte Teil der Transaktionen mit derivativen Finanzinstrumenten für den Infineon-Konzern wird von der Infineon Technologies AG abgewickelt. Es gelten die Ausführungen unter „Infineons Treasury-Leitlinien und -Struktur“ im Kapitel „Darstellung der Finanzlage“ zu Art und Umfang der Transaktionen mit derivativen Finanzinstrumenten sowie zu den abgesicherten Risiken auch für die Infineon Technologies AG. Ergänzend verweisen wir auf den Anhang der Infineon Technologies AG.

S Siehe S. 77

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

S Siehe S. 169

Die wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag entsprechen den im Konzernabschluss (siehe Konzernanhang unter Nr. 25) genannten Ereignissen.

Corporate Governance

Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB¹

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Zum 30. September 2017 betrug das Grundkapital der Gesellschaft €2.272.401.858. Es ist eingeteilt in 1.136.200.929 auf den Namen lautende nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil von €2 am Grundkapital. Jede Aktie gewährt eine Stimme und den gleichen Anteil am Gewinn nach Maßgabe der von der Hauptversammlung beschlossenen Gewinnverwendung.

Zum 30. September 2017 hielt die Gesellschaft von der oben genannten Gesamtzahl ausgegebener Aktien selbst 6 Millionen (Vorjahr: 6 Millionen) eigene Aktien. Am Tag der Hauptversammlung von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien sind weder stimm- noch gewinnberechtigt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Beschränkungen des Stimmrechts der Aktien können sich insbesondere aus den Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) ergeben. Beispielsweise unterliegen Aktionäre unter bestimmten Voraussetzungen nach § 136 AktG einem Stimmverbot. Weiter steht der Infineon Technologies AG gemäß § 71b AktG aus eigenen Aktien kein Stimmrecht zu. Auch können Verstöße gegen die Mitteilungspflichten im Sinne des § 21 Abs. 1 oder 1a sowie § 25 Abs. 1 oder § 25a Abs. 1 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) dazu führen, dass nach Maßgabe des § 28 WpHG Rechte aus Aktien – darunter das Stimmrecht – zumindest zeitweise nicht bestehen. Vertragliche Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind uns nicht bekannt.

Gemäß § 67 Abs. 2 AktG gilt im Verhältnis zur Infineon Technologies AG nur als Aktionär, wer als solcher im Aktienregister eingetragen ist. Die Aktionäre haben der Infineon Technologies AG zur Eintragung im Aktienregister ihren Namen beziehungsweise ihre Firma, ihre Anschrift, gegebenenfalls ihren Sitz und ihr Geburtsdatum sowie die Zahl der von ihnen gehaltenen Aktien mitzuteilen. Die Infineon Technologies AG ist nach § 67 Abs. 4 AktG berechtigt, von der im Aktienregister eingetragenen Person Auskunft darüber zu verlangen, inwieweit die Aktien, auf die sich die Eintragung im Aktienregister bezieht, tatsächlich der eingetragenen Person gehören, und, soweit dies nicht der Fall ist, die zur Führung des Aktienregisters notwendigen Informationen über denjenigen zu erhalten, für den die Aktien gehalten werden. Solange einem solchen Auskunftsverlangen nicht ordnungsgemäß nachgekommen wird, bestehen die Stimmrechte aus dem betreffenden Aktienbestand nach § 67 Abs. 2 AktG nicht.

Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten

Nach § 21 Abs. 1 WpHG hat jeder Aktionär, der die Schwellen von 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte einer börsennotierten Gesellschaft erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unverzüglich mitzuteilen. Uns sind hiernach zum 30. September 2017 keine direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital bekannt, die 10 Prozent der Stimmrechte erreichen oder überschreiten. Die uns gemeldeten und zum 30. September 2017 bestehenden Beteiligungen sind im Anhang des Jahresabschlusses der Infineon Technologies AG unter den Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG dargestellt.

 Siehe S. 173 ff.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, wurden nicht ausgegeben.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Arbeitnehmer, die am Kapital der Infineon Technologies AG beteiligt sind, üben ihre Kontrollrechte wie andere Aktionäre unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung aus.

¹ §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB in der Fassung des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes vom 11. April 2017 finden nach Art. 80 EGHGB erstmals für das nach dem 31. Dezember 2016 beginnende Geschäftsjahr (also das Infineon-Geschäftsjahr 2018) Anwendung.

Bestimmungen über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Der Vorstand der Infineon Technologies AG besteht nach § 5 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Personen. Derzeit gehören dem Vorstand vier Mitglieder an. Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgt gemäß § 84 Abs. 1 AktG durch den Aufsichtsrat. Da die Infineon Technologies AG unter das Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) fällt, ist für die Bestellung beziehungsweise Abberufung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Mitglieder des Aufsichtsrats erforderlich (§ 31 Abs. 2 MitbestG). Kommt eine solche Mehrheit in der ersten Abstimmung nicht zustande, kann die Bestellung auf Vorschlag des Vermittlungsausschusses in einer zweiten Abstimmung mit einfacher Mehrheit der Stimmen der Mitglieder des Aufsichtsrats erfolgen (§ 31 Abs. 3 MitbestG). Wird auch hierbei die erforderliche Mehrheit nicht erreicht, erfolgt eine dritte Abstimmung, in der dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats jedoch zwei Stimmen zustehen (§ 31 Abs. 4 MitbestG). Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so hat gemäß § 85 Abs. 1 AktG in dringenden Fällen das Amtsgericht (München) auf Antrag eines Beteiligten ein Vorstandsmitglied zu bestellen.

Vorstandsmitglieder dürfen gemäß § 84 Abs. 1 Satz 1 AktG für höchstens fünf Jahre bestellt werden. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig (§ 84 Abs. 1 Satz 2 AktG). Der Aufsichtsrat kann gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung und § 84 Abs. 2 AktG einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden ernennen. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt (§ 84 Abs. 3 AktG).

Bestimmungen über die Änderung der Satzung

Für Änderungen der Satzung ist gemäß § 179 Abs. 1 AktG die Hauptversammlung zuständig. Der Aufsichtsrat ist jedoch gemäß § 10 Abs. 4 der Satzung ermächtigt, Satzungsänderungen zu beschließen, die nur die Fassung betreffen, wie zum Beispiel Änderungen der Grundkapitalziffer infolge einer Kapitalerhöhung aus bedingtem oder genehmigtem Kapital oder einer Kapitalherabsetzung durch Einziehung eigener Aktien. Soweit die Satzung keine andere Mehrheit vorsieht, bedürfen Beschlüsse der Hauptversammlung über Änderungen der Satzung gemäß § 179 Abs. 2 AktG einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Die Satzung der Infineon Technologies AG sieht in § 17 Abs. 1 vor, dass Beschlüsse grundsätzlich mit einfacher Mehrheit und, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit einfacher Kapitalmehrheit gefasst werden können, sofern nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften oder anderen Satzungsbestimmungen eine größere Mehrheit erforderlich ist.

Befugnisse des Vorstands zur Aktienausgabe

Die Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe von Aktien ergeben sich aus § 4 der Satzung der Gesellschaft in Verbindung mit den gesetzlichen Bestimmungen. Nähere Angaben zu den bestehenden genehmigten und bedingten Kapitalia der Gesellschaft finden sich im Konzernanhang unter Nr. 15.

 Siehe S. 149 f.

Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelanleihen

Die Hauptversammlung vom 13. Februar 2014 hat den Vorstand ermächtigt, bis zum 12. Februar 2019 einmalig oder mehrmals Options- und/oder Wandelanleihen (gemeinsam „Anleihen“) im Gesamtnennbetrag von bis zu €2.000.000.000 zu begeben und für solche von nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft begebenen Anleihen die Garantie zu übernehmen und den Inhabern von Anleihen Options- oder Wandlungsrechte auf insgesamt bis zu 130.000.000 auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu €260.000.000 nach näherer Maßgabe der jeweiligen Bedingungen der Anleihen zu gewähren. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auf die Anleihen auszuschließen,

- › sofern der Ausgabepreis den nach anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelten theoretischen Marktwert der Anleihen nicht wesentlich unterschreitet; dies gilt jedoch nur insoweit, als die zur Bedienung der dabei begründeten Options- und/oder Wandlungsrechte auszugebenden Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder bezogen auf den Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch auf den Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung;
- › um Spitzenbeträge, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben, vom Bezugsrecht der Aktionäre auf die Anleihen auszunehmen oder, soweit es erforderlich ist, um Inhabern von Options- oder Wandlungsrechten aus Anleihen, die von der Gesellschaft oder ihren nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben wurden oder werden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung der Rechte beziehungsweise nach Erfüllung von Wandlungspflichten zustände.

Der Options- oder Wandlungspreis muss – auch bei Anwendung der Regelungen zum Verwässerungsschutz – mindestens 90 Prozent des durchschnittlichen Börsenkurses der Aktien der Gesellschaft in der Xetra-Schlussauktion an der Frankfurter Wertpapierbörse (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) betragen; weitere Einzelheiten dazu – auch zu den Voraussetzungen, unter denen der Options- beziehungsweise Wandlungspreis ermäßigt werden kann – sind der Ermächtigung zu entnehmen.

Der Vorstand ist ermächtigt, unter Beachtung der Vorgaben des Hauptversammlungsbeschlusses, die weiteren Einzelheiten der Ausgabe und Ausstattung der Anleihen und deren Bedingungen festzulegen.

Erwerb eigener Aktien

Die Infineon Technologies AG wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Februar 2013 bis zum 27. Februar 2018 ermächtigt, im Rahmen der gesetzlichen Grenzen eigene Aktien bis zu insgesamt 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Betrag geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Die Ermächtigung darf von der Gesellschaft nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien genutzt werden. Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse, mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten oder über ein Kreditinstitut beziehungsweise ein anderes die Voraussetzungen des § 186 Abs. 5 Satz 1 AktG erfüllendes Unternehmen. Zu den einzelnen Erwerbsarten enthält die Ermächtigung differenzierende Anforderungen, vor allem hinsichtlich des zulässigen Kaufpreises.

Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser oder einer früher erteilten Ermächtigung erworben wurden oder werden, dürfen außer durch Veräußerung über die Börse oder über ein Veräußerungsangebot an alle Aktionäre zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken verwendet werden. Insbesondere können sie eingezogen oder Dritten im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Unternehmensbeteiligungen angeboten werden, unter bestimmten Voraussetzungen mit Zustimmung des Aufsichtsrats gegen Barzahlung an Dritte auch anders als über die Börse oder durch ein Angebot an alle Aktionäre veräußert werden, zur Erfüllung von Verpflichtungen der Gesellschaft aus Options- und Wandelanleihen sowie Aktienoptionsplänen genutzt oder Organmitgliedern und Arbeitnehmern im Konzern zum Erwerb angeboten beziehungsweise als Vergütungsbestandteil zugewendet und schließlich zur Rückführung von Wertpapierdarlehen verwendet werden. In den genannten Fällen, mit Ausnahme der Einziehung, ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. Darüber hinaus ist im Fall der Veräußerung der Aktien über ein Veräußerungsangebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge ausgeschlossen.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 28. Februar 2013 darf der Erwerb von Aktien der Infineon Technologies AG auch durch den Einsatz von Eigenkapitalderivaten durchgeführt werden. Aktienerwerbe unter Einsatz von Derivaten sind dabei auf Aktien im Umfang von insgesamt höchstens 5 Prozent des Grundkapitals beschränkt, und zwar bezogen sowohl auf den Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung als auch ihrer Ausübung durch den Einsatz des Derivats. Die in Ausübung dieser Ermächtigung erworbenen Aktien sind darüber hinaus auf die Erwerbsgrenze für die gemäß der oben beschriebenen Ermächtigung zum unmittelbaren Erwerb eigener Aktien erworbenen Aktien anzurechnen. Die Ermächtigung enthält weitere Beschränkungen für den Einsatz von Derivaten, unter anderem zur Durchführung, zur Laufzeit, zur Bedienung der Derivate und zum Erwerbspreis.

Werden eigene Aktien unter Einsatz von Derivaten unter Beachtung der in der Ermächtigung aufgeführten Vorgaben erworben, ist ein Recht der Aktionäre, solche Derivatgeschäfte mit der Gesellschaft abzuschließen, in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgeschlossen. Ein Recht der Aktionäre auf Abschluss von Derivatgeschäften besteht auch insoweit nicht, als beim Abschluss von Derivatgeschäften ein bevorrechtigtes Angebot für den Abschluss von Derivatgeschäften bezogen auf geringe Stückzahlen an Aktien vorgesehen wird.

Aktionäre haben ein Recht auf Andienung ihrer Infineon-Aktien nur, soweit die Gesellschaft ihnen gegenüber aus den Derivatgeschäften zur Abnahme der Aktien verpflichtet ist. Ein etwaiges weitergehendes Andienungsrecht ist ausgeschlossen.

Für die Verwendung eigener Aktien, die unter Einsatz von Derivaten erworben werden, gelten die Regelungen zum unmittelbaren Erwerb eigener Aktien entsprechend.



Wesentliche Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels

S Siehe S. 142 f.

Diverse Finanzierungsverträge mit kreditgebenden Banken und Kapitalmarktgläubigern (siehe hierzu im Konzernanhang unter Nr. 12) sehen im Fall eines definierten Kontrollwechsels Klauseln vor, die für den Gläubiger das Recht zur vorzeitigen Fälligkeit enthalten; diese Klauseln entsprechen der marktüblichen Praxis.

Darüber hinaus enthalten einige Patentlizaustauschverträge, Entwicklungskooperationen, Förderverträge beziehungsweise -bescheide, Lieferverträge, Joint-Venture-Vereinbarungen und Lizenzverträge marktübliche „Change of Control“-Klauseln, die dem Vertragspartner bei einer Änderung der Kontrolle über die Infineon Technologies AG das Recht zur Kündigung oder andere für die Gesellschaft unter Umständen nachteilige Sonderrechte einräumen oder die Fortsetzung des Vertrags von der Zustimmung des Vertragspartners abhängig machen.

Sofern ein Vorstandsmitglied im Rahmen eines definierten Kontrollwechsels (Halten von mindestens 50 Prozent der Stimmrechte an der Infineon Technologies AG) ausscheidet, hat es derzeit Anspruch auf Fortzahlung seines Jahreseinkommens bis zum Ende der vertraglich vereinbarten Laufzeit, im Fall einer Amtsniederlegung/Kündigung durch das betreffende Vorstandsmitglied aufgrund des ihm eingeräumten Sonderkündigungsrechts jedoch für maximal 36 Monate, im Fall einer Abberufung/Kündigung durch die Infineon Technologies AG für mindestens 24 und maximal 36 Monate. Nähere Einzelheiten hierzu finden sich im Vergütungsbericht.

S Siehe S. 99 ff.

Die mit den Mitgliedern des Vorstands vereinbarten „Change of Control“-Klauseln entsprechen der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Absatz 5 des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie sollen dazu dienen, die Vorstandsmitglieder im Fall eines Kontrollwechsels wirtschaftlich abzusichern, um auf diese Weise in einer Übernahmesituation ihre Unabhängigkeit zu erhalten.

Vergleichbare Regelungen für Arbeitnehmer existieren nur in wenigen Einzelfällen. Dessen ungeachtet enthalten die Bedingungen sowohl für den Performance Share-Plan, an dem neben den Vorstandsmitgliedern auch die Führungskräfte und weitere ausgewählte Mitarbeiter des Unternehmens weltweit teilnehmen, als auch für den Restricted Stock Unit-Plan, der ergänzend für bestimmte Mitarbeiter von Infineon in den USA zum Tragen kommt, Regelungen für den Fall eines definierten Kontrollwechsels (Halten von mindestens 30 Prozent der Stimmrechte an der Infineon Technologies AG). Diese Regelungen haben im Wesentlichen zum Gegenstand, dass die in den Planbedingungen vorgesehenen Wartefristen im Falle des Kontrollwechsels vorzeitig enden; die entsprechende Regelung im Performance Share-Plan gilt wegen der insoweit vorrangigen Dienstverträge jedoch nicht für die Vorstandsmitglieder.

Corporate Governance Bericht

Der Corporate Governance Bericht ist öffentlich zugänglich.

@ www.infineon.com/corporate-governance-bericht

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289a, 315 Abs. 5 HGB¹ ist öffentlich zugänglich.

@ www.infineon.com/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts und erläutert entsprechend den gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017 die Grundzüge des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat der Infineon Technologies AG sowie die Vergütung der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Die transparente und verständliche Berichterstattung hierüber stellt für Infineon ein wesentliches Element guter Corporate Governance dar.

¹ §§ 289f, 315d HGB in der Fassung des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes vom 11. April 2017 finden nach Art. 80 EGHGB erstmals für das nach dem 31. Dezember 2016 beginnende Geschäftsjahr (also das Infineon-Geschäftsjahr 2018) Anwendung.

Vergütung des Vorstands

Vergütungssystem

Das Vergütungssystem für den Vorstand wird – ebenso wie die Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder – vom Aufsichtsratsplenium auf Vorschlag des Präsidialausschusses festgelegt und regelmäßig überprüft. Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands soll sich in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des DCGK an der üblichen Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung bei vergleichbaren Unternehmen sowie an der wirtschaftlichen Lage und den Zukunftsaussichten des Unternehmens orientieren. Zusätzlich sollen die Aufgaben und Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds und das Gehaltsgefüge innerhalb des Unternehmens berücksichtigt werden. Hierfür ist das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft des Unternehmens insgesamt, auch in der zeitlichen Entwicklung, zu beachten. Die Vergütungsstruktur ist auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten; für außerordentliche Entwicklungen soll eine Begrenzungsmöglichkeit bestehen. Die Vergütung soll schließlich so bemessen sein, dass sie im nationalen und internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist und damit Anreize für eine engagierte und erfolgreiche Arbeit in einem dynamischen Umfeld bietet.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die turnusmäßige, bereits im vorigen Geschäftsjahr begonnene Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand durch einen unabhängigen externen Vergütungsexperten abgeschlossen. Die Überprüfung kommt unter anderem zu dem Ergebnis, dass das Vergütungssystem der Gesellschaft ungeachtet bestehender Handlungsspielräume konform mit den Vorgaben des Aktiengesetzes und des DCGK ist und den marktüblichen Bedingungen entspricht (zu Einzelheiten der Überprüfung siehe „Überprüfung des Vorstandsvergütungssystems und der individuellen Vorstandsvergütungen“ in diesem Kapitel).

 Siehe S. 111

Bestandteile des Vergütungssystems für den Vorstand

Im Geschäftsjahr 2017 haben sich am Vergütungssystem für den Vorstand gegenüber dem Vorjahr keine Veränderungen ergeben.

Sämtliche Vorstandsmitglieder erhalten als Vergütung für ihre Tätigkeit ein Jahreseinkommen, das sich – basierend auf einer 100-prozentigen Zielerreichung – zu circa 45 Prozent aus einer fixen Vergütung und zu circa 55 Prozent aus variablen Vergütungsbestandteilen zusammensetzt:

- **Fixe Vergütung:** Die fixe Vergütung besteht aus einem fest vereinbarten, erfolgsunabhängigen Jahresgrundgehalt, das in zwölf gleichen monatlichen Raten gezahlt wird.
- **Variable (= erfolgsbezogene) Vergütung:** Die variable Vergütung ist aufgeteilt in drei Komponenten und besteht aus einem Jahresbonus (Short Term Incentive), einem Mehrjahresbonus (Mid Term Incentive) sowie einer langfristigen variablen Vergütung (Long Term Incentive).

Der **Short Term Incentive (STI)** soll im Einklang mit der kurzfristigen Unternehmensentwicklung die Leistung im jeweils abgelaufenen Geschäftsjahr honorieren. Der STI entspricht (bei einer angenommenen Zielerreichung der variablen Vergütung von 100 Prozent) circa 20 Prozent des Zieljahreseinkommens. Er wird vom Aufsichtsrat in einem zweistufigen Verfahren festgelegt:

- (i) Zunächst werden zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres einheitlich für alle Vorstandsmitglieder Zielfunktionen hinsichtlich der beiden für die Gesellschaft maßgeblichen Erfolgsgrößen „Free-Cash-Flow“ und „Return on Capital Employed“ (RoCE) definiert. Im Sinne einer einheitlichen Unternehmenssteuerung sind die gleichen Erfolgsgrößen – ergänzt um das Segmentergebnis – auch für die variablen Vergütungsbestandteile (Bonuszahlungen) der Führungskräfte und Mitarbeiter des Unternehmens maßgeblich. Für die Bemessung des STI sind beide genannten Erfolgsgrößen gleichwertig; sie werden im Kapitel „Unternehmensinternes Steuersystem“ näher beschrieben.
- (ii) Nach Ablauf des Geschäftsjahres werden in Abhängigkeit von der tatsächlichen Zielerreichung für Free-Cash-Flow und RoCE vom Aufsichtsrat der konkrete Zielerreichungsgrad und die STI-Auszahlungsbeträge festgestellt.

 Siehe S. 58 ff.

Ein STI wird nur gezahlt, wenn auf Basis des festgestellten Jahresabschlusses bei beiden Erfolgsgrößen (Free-Cash-Flow, RoCE) ein Schwellenwert von jeweils mindestens 50 Prozent der vereinbarten Zielfunktion erreicht wird. Wird auch nur eines der beiden Mindestziele verfehlt, entfällt eine STI-Zahlung für das betreffende Geschäftsjahr insgesamt. Bei Überschreiten der Schwellenwerte wird das arithmetische Mittel der beiden Zielerreichungsgrade gebildet. Aus der so errechneten Prozentzahl ergibt sich der konkrete STI-Auszahlungsbetrag. Dabei gilt jedoch eine Obergrenze (Cap) von 250 Prozent, das heißt, es wird unabhängig von einem tatsächlich höheren Zielerreichungsgrad maximal das Zweieinhalbfache des Ziel-STI (= 100 Prozent) ausgezahlt. Der Aufsichtsrat kann den jeweiligen

Auszahlungsbetrag in Abhängigkeit von der Leistung des gesamten Vorstands, der Lage des Unternehmens und eventuellen besonderen Entwicklungen nach seinem billigen Ermessen um bis zu 50 Prozent erhöhen oder reduzieren, wobei das Limit für eine Anpassung nach unten bei dem sich aus einer 50-prozentigen Zielerreichung ergebenden Auszahlungsbetrag, für eine Anpassung nach oben beim Cap (250 Prozent) liegt.

Beginnt oder endet das Amt als Vorstand während des Geschäftsjahres, wird der STI-Anspruch auf Monatsbasis zeitanteilig gekürzt (um 1/12 für jeden an der vollständigen STI-Tranche fehlenden ganzen Monat). Der Anspruch auf einen STI-Bonus für das Geschäftsjahr des Ausscheidens entfällt bei einer vom Vorstandsmitglied erklärten Amtsniederlegung (es sei denn, diese erfolgt aus einem wichtigen, von dem Vorstandsmitglied nicht zu vertretenden Grund) sowie dann, wenn dem Vorstandsmitglied seitens der Gesellschaft aus wichtigem Grund gekündigt wird.

Der **Mid Term Incentive (MTI)** soll im Einklang mit der mittelfristigen Unternehmensentwicklung eine über einen längeren Zeitraum wirksame Leistung des Vorstands belohnen. Der MTI stellt auf diese Weise zusammen mit dem Long Term Incentive sicher, dass die Vergütungsstruktur für den Vorstand – wie das Aktiengesetz dies fordert – auf eine „nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet“ ist. Bei einer angenommenen Zielerreichung der variablen Vergütung von 100 Prozent entspricht der MTI circa 20 Prozent des Zieljahreseinkommens.

Jedes Geschäftsjahr beginnt eine neue, jeweils dreijährige MTI-Tranche zu laufen. Am Ende der drei Jahre erfolgt eine Auszahlung in bar. Die Höhe der Auszahlung hängt wiederum von den während des Dreijahreszeitraums jeweils erzielten Ergebnissen für RoCE und Free-Cash-Flow ab. Dabei entsprechen die Zielwerte für RoCE und Free-Cash-Flow für die einzelnen Jahre einer MTI-Tranche den jährlich vorab festgelegten STI-Zielen. Pro Jahr eines jeden Dreijahreszeitraums müssen sowohl für das RoCE- als auch das Free-Cash-Flow-Ziel jeweils mindestens 50 Prozent der vereinbarten Zielfunktion erreicht werden; andernfalls wird die für den MTI maßgebliche Zielerreichung für beide Zielgrößen für das betreffende Jahr mit null angesetzt. Bei Überschreiten der Schwellenwerte gilt für die betreffende Jahresscheibe des MTI der für den STI ermittelte Zielerreichungsgrad. Für die Berechnung des nach Ablauf des Dreijahreszeitraums zu zahlenden MTI ist der arithmetische Durchschnitt der drei jährlichen Zielerreichungsgrade zu bilden. Dabei kommt es – anders als beim STI – auch dann zu einer Auszahlung des MTI, wenn der durchschnittliche Zielerreichungsgrad für den Dreijahreszeitraum unter dem Wert von 50 Prozent liegt. Nach oben gilt eine Begrenzung (Cap) von 200 Prozent, das heißt, es wird unabhängig vom tatsächlichen Zielerreichungsgrad maximal das Zweifache des Ziel-MTI (= 100 Prozent) ausgezahlt.

Der Aufsichtsrat kann den MTI-Auszahlungsbetrag nach seinem billigen Ermessen in Abhängigkeit von der Leistung des gesamten Vorstands, der Lage des Unternehmens und eventuellen besonderen Entwicklungen um bis zu 50 Prozent erhöhen oder reduzieren. Als Orientierungspunkt für eine solche Ermessensausübung zieht der Aufsichtsrat unter anderem heran, inwieweit die von ihm jährlich, ausschließlich für diesen Zweck festgelegten Dreijahresziele für Umsatzwachstum und Segmentergebnis erreicht wurden und welcher Erfolg bei der Komplementierung des organischen Wachstums durch M&A-Aktivitäten zu verzeichnen ist. Anders als für den STI gilt für die Ermessensanpassung durch den Aufsichtsrat keine Untergrenze; die Obergrenze bildet jedoch in jedem Fall das Cap (200 Prozent).

Im Fall des unterjährigen Amtsantritts wird die MTI-Tranche zeitanteilig gekürzt (um 1/36 für jeden an der vollständigen MTI-Tranche fehlenden ganzen Monat). Für den Fall des Ausscheidens ist grundsätzlich sichergestellt, dass das Vorstandsmitglied höchstens die seiner Amtszeit entsprechende Anzahl an – gegebenenfalls zeitanteilig gekürzten – MTI-Tranchen verdienen kann. Bereits begonnene MTI-Tranchen verfallen ersatzlos, wenn Vorstandsmandat oder Dienstverhältnis außerplanmäßig beendet werden, etwa bei einer vom Vorstandsmitglied erklärten Amtsniederlegung (es sei denn, diese erfolgt aus einem wichtigen, von dem Vorstandsmitglied nicht zu vertretenden Grund) sowie dann, wenn dem Vorstandsmitglied seitens der Gesellschaft aus wichtigem Grund gekündigt wird.

Der **Long Term Incentive (LTI)** soll eine langfristige und – wie der MTI – nachhaltige Leistung der Vorstandsmitglieder belohnen und zusätzlich einen Gleichlauf mit dem Interesse der Aktionäre an einer positiven Entwicklung des Aktienkurses sicherstellen. Der LTI entspricht (bei einer angenommenen Zielerreichung der variablen Vergütung von 100 Prozent) circa 15 Prozent des Zieljahreseinkommens.

Seit dem Geschäftsjahr 2014 wird der LTI in Form sogenannter Performance Shares gewährt. Der neue LTI kommt nicht nur für die Vorstandsmitglieder, sondern – mit geringfügigen, sachlich bedingten Abweichungen und als freiwillige Unternehmensleistung – auch für die Führungskräfte und ausgewählte Mitarbeiter des Unternehmens weltweit zum Einsatz.

Die – zunächst noch vorläufige – Zuteilung der (virtuellen) Performance Shares erfolgte jeweils zum 1. Oktober eines jeden Geschäftsjahres für das an diesem Tag beginnende Geschäftsjahr. Der Aufsichtsrat hat am 3. August 2017 auf Empfehlung des Präsidialausschusses beschlossen, die im Rahmen des LTI zu gewährenden Performance Shares künftig jeweils am 1. März eines jeden Geschäftsjahres vorläufig zuzuteilen; der vierjährigen Laufzeit der jeweiligen Tranche entsprechend erfolgt damit auch die endgültige Zuteilung der (echten) Infineon-Aktien mit Ablauf des Monats Februar vier Jahre später.

Zugewährt werden Performance Shares im Umfang des vertraglich vereinbarten LTI-Zuteilungsbetrags in Euro; bei unterjährigem Amtsantritt erfolgt eine entsprechende Kürzung. Die Anzahl der Performance Shares ergibt sich aus der Division des LTI-Zuteilungsbetrags durch den Durchschnittskurs der Infineon-Aktie (Xetra-Schlusskurs) in den letzten neun Monaten vor dem Zuteilungstag. Voraussetzungen für die endgültige Zuteilung der – auch dann noch virtuellen – Performance Shares sind (i) ein im Zusammenhang mit der vorläufigen Zuteilung zu tätiges Eigeninvestment des Vorstandsmitglieds in Infineon-Aktien in Höhe von 25 Prozent seines individuellen LTI-Zuteilungsbetrags und (ii) der Ablauf einer vierjährigen sowohl für das Eigeninvestment als auch die Performance Shares geltenden Haltefrist. 50 Prozent der Performance Shares sind zudem erfolgsabhängig; sie werden nur dann endgültig zugeteilt, wenn sich (iii) die Infineon-Aktie zwischen dem Tag der vorläufigen Zuteilung der Performance Shares und dem Ende der Haltefrist besser als der Philadelphia Semiconductor Index (SOX) entwickelt. Sind am Ende der Haltefrist die Bedingungen für eine endgültige Zuteilung von Performance Shares – entweder sämtlicher oder nur der nicht erfolgsabhängigen Shares – erfüllt, erwirbt das Vorstandsmitglied einen Anspruch gegen die Gesellschaft auf Übertragung der entsprechenden Anzahl (realer) Infineon-Aktien; Performance Shares, die das Erfolgsziel nicht erreicht haben, verfallen ersatzlos. Der Wert der dem Vorstandsmitglied nach Ablauf der Haltefrist je LTI-Tranche endgültig zugeteilten Performance Shares darf 250 Prozent des jeweiligen LTI-Zuteilungsbetrags nicht übersteigen; oberhalb dieser Grenze erlöschen die Performance Shares (Cap).

Die Übertragung der Infineon-Aktien erfolgt in ein Depot des Vorstandsmitglieds. Über die übertragenen Aktien kann das Vorstandsmitglied anschließend frei verfügen. Das Gleiche gilt für die als Eigeninvestment erworbenen Infineon-Aktien nach dem Ablauf der Haltefrist.

Der Aufsichtsrat hat das Recht, dem Vorstandsmitglied nach der Haltefrist statt der Übertragung von Infineon-Aktien einen wertentsprechenden Ausgleich in Geld zu leisten. Der Aufsichtsrat hat am 3. August 2017 beschlossen, die mit Ablauf des 30. September 2017 fällig werdenden Performance Shares der am 1. Oktober 2013 ausgegebenen Tranche nicht in Form von Infineon-Aktien zuzuteilen, sondern in Übereinstimmung mit dem im Performance Share-Plan vorgesehenen Wahlrecht in bar auszugleichen.

Scheidet das Vorstandsmitglied während der ersten zwei Jahre der insgesamt vierjährigen Haltefrist der Performance Shares einer LTI-Tranche aus dem Dienst aus, verfallen diese ersatzlos, es sei denn, das Ausscheiden erfolgt krankheitsbedingt, aus einem wichtigen, von dem Vorstandsmitglied nicht zu vertretenden Grund oder aufgrund Erreichens der dienstvertraglich festgelegten Altersgrenze. Für die Eigeninvestment-Aktien endet nur die Haltefrist mit dem Ausscheiden; über die Aktien kann das Vorstandsmitglied anschließend frei verfügen. Scheidet das Vorstandsmitglied später aus – außer bei einer vom Vorstandsmitglied erklärten Amtsniederlegung (es sei denn, diese erfolgt aus einem wichtigen, von dem Vorstandsmitglied nicht zu vertretenden Grund) sowie dann, wenn dem Vorstandsmitglied seitens der Gesellschaft aus wichtigem Grund gekündigt wird –, läuft die betreffende LTI-Tranche (einschließlich des Eigeninvestments) unverändert weiter. Das Vorstandsmitglied wird insoweit in jeder Hinsicht so behandelt, als ob es weiter im Amt geblieben wäre; eine zeitanteilige Kürzung der LTI-Tranche aufgrund des vorzeitigen Ausscheidens findet nicht statt.

Ist die Bereitstellung eines LTI in ausreichender Höhe auf Basis des Performance Share-Plans nicht möglich oder vom Aufsichtsrat nicht gewünscht, ist der Aufsichtsrat verpflichtet, geeignete andere LTI-Instrumente mit einem entsprechenden Wert festzusetzen.

Vor der Einführung des Performance Share-Plans hat die Gesellschaft als LTI einen von der Hauptversammlung 2010 beschlossenen Aktienoptionsplan unterhalten. Die den Mitgliedern des Vorstands auf der Basis dieses sogenannten „Aktienoptionsplans 2010“ zugeteilten Aktienoptionen können – die Einhaltung der Planbedingungen, insbesondere die Erreichung des absoluten und des relativen Erfolgsziels, unterstellt – noch bis zum 14. Dezember 2019 ausgeübt werden.

Schließlich hat der Aufsichtsrat die – allerdings stets an sein pflichtgemäßes Ermessen gebundene – Möglichkeit, unter anderem bei besonderen Leistungen des Vorstands oder einzelner seiner Mitglieder eine **Sonderleistung** zu gewähren. Sie ist jedoch wertmäßig auf maximal 30 Prozent der fixen Vergütung des Vorstandsmitglieds beschränkt.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach DRS 17

Gesamtvergütung

Die den Mitgliedern des Vorstands gewährte Gesamtvergütung nach DRS 17 sowie die Bezüge der einzelnen Vorstandsmitglieder – ebenfalls dargestellt nach DRS 17 – sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in €	Dr. Reinhard Ploss Vorsitzender des Vorstands		Dominik Asam Finanzvorstand		Dr. Helmut Gassel ³ Mitglied des Vorstands	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Fixe Vergütung						
Jahresgrundgehalt	1.075.000	1.075.000	750.000	750.000	685.000	171.250
Nebenleistungen	36.154	35.724	43.203	41.185	47.728	8.714
Summe fixe Vergütung	1.111.154	1.110.724	793.203	791.185	732.728	179.964
Variable Vergütung						
Einjährige variable Vergütung (STI)	670.080	474.720	474.640	336.260	429.968	76.153
Mehrjährige variable Vergütung						
Mid Term Incentive (MTI) ¹						
Tranche 2014 – 2016	–	288.460	–	201.537	–	–
Tranche 2015 – 2017	243.040	158.240	172.153	112.087	–	–
Tranche 2016 – 2018	243.040	158.240	172.153	112.087	155.951	25.384
Tranche 2017 – 2019	243.040	–	172.153	–	155.951	–
Long Term Incentive (LTI)						
Performance Share-Plan ²	315.608	244.367	211.838	164.024	190.238	–
Summe variable Vergütung	1.714.808	1.324.027	1.202.937	925.995	932.108	101.537
Gesamtvergütung	2.825.962	2.434.751	1.996.140	1.717.180	1.664.836	281.501

1 Die Werte enthalten die im jeweiligen Geschäftsjahr gewährte Jahresscheibe der MTI-Tranche auf Basis der Erfüllung der planmäßigen Bedingungen.

2 Die Werte für die im Geschäftsjahr 2017 aktiven Vorstandsmitglieder basieren auf einem beizulegenden Zeitwert je Performance Share in Höhe von €11,25 (Vorjahr: €7,07), der unter Berücksichtigung des wertmindernden Cap mittels eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelt wurde.

3 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

in €	Jochen Hanebeck ³ Mitglied des Vorstands		Arunjai Mittal ⁴ Mitglied des Vorstands		Gesamt Vorstand	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Fixe Vergütung						
Jahresgrundgehalt	685.000	171.250	–	562.500	3.195.000	2.730.000
Nebenleistungen	32.016	7.697	–	26.962	159.101	120.282
Summe fixe Vergütung	717.016	178.947	–	589.462	3.354.101	2.850.282
Variable Vergütung						
Einjährige variable Vergütung (STI)	429.968	76.153	–	336.260	2.004.656	1.299.546
Mehrjährige variable Vergütung						
Mid Term Incentive (MTI) ¹						
Tranche 2014 – 2016	–	–	–	201.537	–	691.534
Tranche 2015 – 2017	–	–	–	112.087	415.193	382.414
Tranche 2016 – 2018	155.951	25.384	–	112.087	727.095	433.182
Tranche 2017 – 2019	155.951	–	–	–	727.095	–
Long Term Incentive (LTI)						
Performance Share-Plan ²	190.238	–	–	–	907.922	408.391
Summe variable Vergütung	932.108	101.537	–	761.971	4.781.961	3.215.067
Gesamtvergütung	1.649.124	280.484	–	1.351.433	8.136.062	6.065.349

1 Die Werte enthalten die im jeweiligen Geschäftsjahr gewährte Jahresscheibe der MTI-Tranche auf Basis der Erfüllung der planmäßigen Bedingungen.

2 Die Werte für die im Geschäftsjahr 2017 aktiven Vorstandsmitglieder basieren auf einem beizulegenden Zeitwert je Performance Share in Höhe von €11,25 (Vorjahr: €7,07), der unter Berücksichtigung des wertmindernden Cap mittels eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelt wurde.

3 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

4 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.

Die Mitglieder des Vorstands haben weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 vom Unternehmen Kredite erhalten.

Die Mitglieder des Vorstands haben weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 Leistungen von Dritten erhalten, die ihnen im Hinblick auf ihre Tätigkeit als Vorstand zugesagt oder gewährt worden sind.

Nebenleistungen

Gemäß ihren Dienstverträgen haben die Vorstandsmitglieder Anspruch auf einen Dienstwagen (mit Fahrer), der auch zu Privatfahrten genutzt werden kann. Die Betriebs- und Unterhaltungskosten des Dienstwagens sowie die Kosten für den Fahrer trägt die Gesellschaft. Die Versteuerung des geldwerten Vorteils für die private Nutzung geht zulasten der Vorstandsmitglieder.

Weiter unterhält die Gesellschaft zugunsten ihrer Vorstandsmitglieder eine Unfallversicherung für den Todesfall (€3 Millionen) und den Fall der Invalidität (€5 Millionen).

Aktienbasierte Vergütung

S Siehe S. 100 ff.

Wie unter „Vergütung des Vorstands“ beschrieben, wird der den Vorstandsmitgliedern vertraglich zustehende LTI vom Unternehmen in Form sogenannter Performance Shares gewährt. Der für die Anzahl der für das Geschäftsjahr 2017 gewährten Performance Shares maßgebliche Durchschnittskurs der Infineon-Aktie betrug €13,01 (Vorjahr: €10,56).

Pro für das Geschäftsjahr 2017 gewährter Performance Share wurde ein beizulegender Zeitwert von €11,25 (Vorjahr: €7,07) zugrunde gelegt. Darin ist unter anderem das für den LTI geltende Cap von 250 Prozent des LTI-Zuteilungsbetrags berücksichtigt.

Der nachfolgenden Tabelle sind die den Mitgliedern des Vorstands im Geschäftsjahr 2017 gewährten Performance Shares zu entnehmen. Daneben enthält die Tabelle Angaben zum Aktienoptionsplan 2010, auf dessen Grundlage den Vorstandsmitgliedern letztmals im Geschäftsjahr 2013 Aktienoptionen zugeteilt wurden.

	Geschäftsjahr	Performance Share-Plan			
		Zu Beginn des Geschäftsjahres ausstehende virtuelle Performance Shares	Zu Beginn des Geschäftsjahres neu gewährte virtuelle Performance Shares		Am Ende des Geschäftsjahres ausstehende virtuelle Performance Shares
		Anzahl	Anzahl	Beizulegender Zeitwert bei Gewährung in €	Anzahl
Vorstandsmitglied					
Dr. Reinhard Ploss (Vorsitzender des Vorstands)	2017	125.136	28.054	315.608	153.190
	2016	90.572	34.564	244.367	125.136
Dominik Asam (Finanzvorstand)	2017	85.288	18.830	211.838	104.118
	2016	62.088	23.200	164.024	85.288
Dr. Helmut Gassel ¹ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	16.910	190.238	16.910
	2016	-	-	-	-
Jochen Hanebeck ² (Mitglied des Vorstands)	2017	-	16.910	190.238	16.910
	2016	-	-	-	-
Arunjai Mittal ³ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	-	-	-
	2016	62.088	-	-	62.088
Gesamt	2017	210.424	80.704	907.922	291.128
	2016	214.748	57.764	408.391	272.512

1 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

2 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

3 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.

		Aktienoptionsplan 2010					Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütung
		Zu Beginn des Geschäftsjahres ausstehende Optionen	Am Ende des Geschäftsjahres ausstehende Optionen	Im Geschäftsjahr ausgeübte Optionen	Im Geschäftsjahr verfallene Optionen ¹	Am Ende des Geschäftsjahres ausübende Optionen	
Vorstandsmitglied	Geschäftsjahr	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl	in €
Dr. Reinhard Ploss (Vorsitzender des Vorstands)	2017	307.500	-	208.200	99.300	-	376.461
	2016	433.214	307.500	95.800	29.914	120.000	323.243
Dominik Asam (Finanzvorstand)	2017	130.952	-	62.800	68.152	-	285.173
	2016	350.952	130.952	167.740	52.260	-	213.678
Dr. Helmut Gassel ² (Mitglied des Vorstands)	2017	-	-	-	-	-	94.858
	2016	-	-	-	-	-	-
Jochen Hanebeck ³ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	-	-	-	-	94.858
	2016	-	-	-	-	-	-
Arunjai Mittal ⁴ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	-	-	-	-	-
	2016	229.167	229.167	-	-	-	160.607
Gesamt	2017	438.452	-	271.000	167.452	-	851.350
	2016	1.013.333	667.619	263.540	82.174	120.000	697.528

1 Durch die Ausübung von Aktienoptionen darf von den Vorstandsmitgliedern nur ein bestimmter Höchstbetrag als Gewinn vereinnahmt werden (Cap). Der Verfall der Optionen erklärt sich aus dem Erreichen des Cap.

2 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

3 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

4 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden; sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.

Bezüglich der am 1. Oktober 2016 für das Geschäftsjahr 2017 an die Mitglieder des Vorstands gewährten Performance Shares verweisen wir auf den Konzernanhang unter Nr. 17. In Abweichung von der bisherigen Praxis werden die Performance Shares für das Geschäftsjahr 2018 den Mitgliedern des Vorstands erst am 1. März 2018 zugeteilt.

Siehe S. 151 f.

Sonderleistungen

Sonderleistungen wurden den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2017 vom Aufsichtsrat nicht gewährt.

Sonstige Zusagen

Bereits im Geschäftsjahr 2009 hat die Gesellschaft mit den damals amtierenden Vorstandsmitgliedern (von den derzeit aktiven Vorstandsmitgliedern ist nur Herr Dr. Ploss betroffen) eine sogenannte Erstattungsvereinbarung abgeschlossen. Danach erstattet die Gesellschaft Kosten und Auslagen im Zusammenhang mit gerichtlichen, behördlichen, regulatorischen oder parlamentarischen Verfahren und Untersuchungen sowie Schiedsverfahren, an denen das Vorstandsmitglied aufgrund seiner Vorstandstätigkeit beteiligt ist. Eine Kostenerstattung ist aber insbesondere dann ausgeschlossen, wenn es sich um ein Verfahren der Gesellschaft gegen das Vorstandsmitglied wegen einer Sorgfaltspflichtverletzung im Sinne des § 93 Abs. 2 AktG handelt.

Vorstandsvergütung im Geschäftsjahr 2017 nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex

Der DCGK empfiehlt, einzelne Vergütungskomponenten für jedes Vorstandsmitglied nach bestimmten Kriterien individuell offenzulegen. Er empfiehlt weiter, für deren – teils vom DRS 17 abweichende – Darstellung die dem DCGK beigefügten Mustertabellen zu verwenden.

Gewährte Zuwendungen gemäß DCGK

In der nachfolgenden Tabelle werden die für die Geschäftsjahre 2016 und 2017 gewährten Zuwendungen einschließlich der Nebenleistungen sowie die im Geschäftsjahr 2017 erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen dargestellt.

Abweichend zur Darstellung nach DRS 17 ist der STI den Anforderungen des DCGK entsprechend mit dem Zielwert, das heißt dem Wert, der bei einer Zielerreichung von 100 Prozent an den Vorstand gewährt wird, anzugeben. Der MTI ist, anders als nach DRS 17, bereits im Zeitpunkt der Zusage mit dem Zielwert eines „mittleren Wahrscheinlichkeitsszenarios“ anzugeben. Infineon geht dabei von einer Zielerreichung von 100 Prozent aus. Des Weiteren ist der Versorgungsaufwand, das heißt der Dienstzeitaufwand nach IAS 19 (siehe hierzu „Zusagen an Mitglieder des Vorstands für den Fall einer Beendigung ihrer Tätigkeit“ in diesem Kapitel), in die Gesamtvergütung nach DCGK einzurechnen.

Siehe S. 108 ff.



Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands nach DCGK gewährten Zuwendungen (Gesamtvergütung und Vergütungsbestandteile) sowie die erreichbaren Minimal- und Maximalvergütungen sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in €	Dr. Reinhard Ploss Vorsitzender des Vorstands				Dominik Asam Finanzvorstand			
	2017	2016	2017 (Min.)	2017 (Max.)	2017	2016	2017 (Min.)	2017 (Max.)
Fixe Vergütung								
Jahresgrundgehalt	1.075.000	1.075.000	1.075.000	1.075.000	750.000	750.000	750.000	750.000
Nebenleistungen	36.154	35.724	36.154	36.154	43.203	41.185	43.203	43.203
Summe fixe Vergütung	1.111.154	1.110.724	1.111.154	1.111.154	793.203	791.185	793.203	793.203
Variable Vergütung								
Einjährige variable Vergütung (STI)	480.000	480.000	-	1.200.000	340.000	340.000	-	850.000
Mehrfährige variable Vergütung								
Mid Term Incentive (MTI)								
Tranche 2015 – 2017	-	480.000	-	-	-	340.000	-	-
Tranche 2016 – 2018	480.000	-	-	960.000	340.000	-	-	680.000
Long Term Incentive (LTI)								
Performance Share-Plan ¹	315.608	244.367	157.804	912.500	211.838	164.024	105.919	612.500
Summe variable Vergütung	1.275.608	1.204.367	157.804	3.072.500	891.838	844.024	105.919	2.142.500
Versorgungsaufwand ²	321.123	-	321.123	321.123	297.220	271.061	297.220	297.220
Gesamtvergütung (DCGK)	2.707.885	2.315.091	1.590.081	4.504.777	1.982.261	1.906.270	1.196.342	3.232.923

1 Die Werte für die im Geschäftsjahr 2017 aktiven Vorstandsmitglieder basieren auf einem beizulegenden Zeitwert je Performance Share in Höhe von €11,25 (Vorjahr: €7,07), der unter Berücksichtigung des wertmindernden Cap mittels eines Monte-Carlo-Simulationsmodells ermittelt wurde.

2 Im Geschäftsjahr 2017 wurde für Herrn Dr. Ploss ein Ertrag aus nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand in Höhe von €1.114.773 berücksichtigt (siehe unter „Versorgungszusagen und Ruhegehälter im Geschäftsjahr 2017“ in diesem Kapitel).

3 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 zum Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

4 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

5 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden, sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.



Dr. Helmut Gassel ³ Mitglied des Vorstands				Jochen Hanebeck ⁴ Mitglied des Vorstands				Arunjai Mittal ⁵ Mitglied des Vorstands			
2017	2016	2017 (Min.)	2017 (Max.)	2017	2016	2017 (Min.)	2017 (Max.)	2017	2016	2017 (Min.)	2017 (Max.)
685.000	171.250	685.000	685.000	685.000	171.250	685.000	685.000	-	562.500	-	-
47.728	8.714	47.728	47.728	32.016	7.697	32.016	32.016	-	26.962	-	-
732.728	179.964	732.728	732.728	717.016	178.947	717.016	717.016	-	589.462	-	-
308.000	77.000	-	770.000	308.000	77.000	-	770.000	-	340.000	-	-
-	231.000	-	-	-	231.000	-	-	-	340.000	-	-
308.000	-	-	616.000	308.000	-	-	616.000	-	-	-	-
190.238	-	95.119	550.000	190.238	-	95.119	550.000	-	-	-	-
806.238	308.000	95.119	1.936.000	806.238	308.000	95.119	1.936.000	-	680.000	-	-
132.853	25.458	132.853	132.853	162.385	29.321	162.385	162.385	-	241.677	-	-
1.671.819	513.422	960.700	2.801.581	1.685.639	516.268	974.520	2.815.401	-	1.511.139	-	-

Zufluss gemäß DCGK

Da die den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 gewährte Vergütung teilweise nicht mit einer Zahlung in dem jeweiligen Geschäftsjahr einhergeht, wird – in Übereinstimmung mit der entsprechenden Empfehlung des DCGK – in einer gesonderten Tabelle dargestellt, in welcher Höhe ihnen für das Geschäftsjahr 2017 Mittel zugeflossen sind.

Entsprechend den Empfehlungen des DCGK sind die fixe Vergütung sowie der STI als Zufluss für das jeweils zugehörige Geschäftsjahr anzugeben. Der MTI ist gemäß den Empfehlungen des DCGK in dem Geschäftsjahr als Zufluss zu zeigen, in dem die Planlaufzeit der jeweiligen MTI-Tranche endet. Neben der für 2017 gewährten fixen Vergütung und dem STI ist den Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 damit die MTI-Tranche 2015 – 2017 zugeflossen. Aktienbasierte Vergütungen gelten gemäß DCGK zu dem nach deutschem Steuerrecht maßgeblichen Zeitpunkt und Wert als zugeflossen. Die am 1. Oktober 2013 ausgegebenen Performance Shares, welche den Mitgliedern des Vorstands nach Ende des Geschäftsjahres 2017 in bar ausgezahlt werden (siehe „Bestandteile des Vergütungssystems für den Vorstand“ in diesem Kapitel), werden erst im Geschäftsjahr 2018 in nachfolgender Tabelle als Zufluss ausgewiesen. Den Empfehlungen des DCGK folgend, entspricht der Versorgungsaufwand im Sinne des Dienstzeitaufwands nach IAS 19 bei den Angaben zum Zufluss den gewährten Beträgen (siehe vorhergehende Tabelle), obwohl er keinen tatsächlichen Zufluss im engeren Sinne darstellt.

 Siehe S. 100 ff.

Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017 nach dem DCGK zugeflossene Gesamtvergütung ist – aufgliedert in ihre jeweiligen Bestandteile – der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in €	Dr. Reinhard Ploss Vorsitzender des Vorstands		Dominik Asam Finanzvorstand		Dr. Helmut Gassel ² Mitglied des Vorstands		Jochen Hanebeck ³ Mitglied des Vorstands		Arunjai Mittal ⁴ Mitglied des Vorstands	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Fixe Vergütung										
Jahresgrundgehalt	1.075.000	1.075.000	750.000	750.000	685.000	171.250	685.000	171.250	-	562.500
Nebenleistungen	36.154	35.724	43.203	41.185	47.728	8.714	32.016	7.697	-	26.962
Summe fixe Vergütung	1.111.154	1.110.724	793.203	791.185	732.728	179.964	717.016	178.947	-	589.462
Variable Vergütung										
Einjährige variable Vergütung (STI)	670.080	474.720	474.640	336.260	429.968	76.153	429.968	76.153	-	336.260
Mehrjährige variable Vergütung										
Mid Term Incentive (MTI)										
Tranche 2014 – 2016	-	706.080	-	507.792	-	-	-	-	-	507.792
Tranche 2015 – 2017	678.720	-	480.760	-	-	-	-	-	-	-
Long Term Incentive (LTI)										
Aktionsplan 2010	1.525.500	550.000	550.000	962.500	-	-	-	-	-	-
Performance Share-Plan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Summe variable Vergütung	2.874.300	1.730.800	1.505.400	1.806.552	429.968	76.153	429.968	76.153	-	844.052
Versorgungsaufwand ¹	321.123	-	297.220	271.061	132.853	25.458	162.385	29.321	-	241.677
Gesamtvergütung (DCGK)	4.306.577	2.841.524	2.595.823	2.868.798	1.295.549	281.575	1.309.369	284.421	-	1.675.191

1 Im Geschäftsjahr 2017 wurde für Herrn Dr. Ploss ein Ertrag aus nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand in Höhe von €1.114.773 berücksichtigt (siehe unter „Versorgungszusagen und Ruhegehälter im Geschäftsjahr 2017“ in diesem Kapitel).

2 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 zum Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

3 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

4 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden, sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.

Zusagen an Mitglieder des Vorstands für den Fall einer Beendigung ihrer Tätigkeit

Versorgungszusagen und Ruhegehälter im Geschäftsjahr 2017

In Übereinstimmung mit dem seit 2010 geltenden Vorstandsvergütungssystem haben alle Mitglieder des Vorstands mittlerweile eine beitragsorientierte Ruhegehaltszusage, die sich im Wesentlichen nach dem für die Infineon-Mitarbeiter geltenden Infineon-Pensionsplan richtet. Danach hat die Gesellschaft für die Begünstigten ein persönliches Versorgungskonto (Basiskonto) eingerichtet und stellt jährliche Versorgungsbeiträge zur Gutschrift hierauf bereit. Die Gesellschaft verzinst den erreichten Stand des Basiskontos jährlich bis zum Eintritt des Versorgungsfalls mit dem jeweils gültigen Höchstrechnungszins der Lebensversicherungswirtschaft (Garantiezins); zusätzlich kann sie Überschussgutschriften erteilen. Mögliche Erträge über die Garantieverzinsung hinaus werden zu 95 Prozent dem Versorgungskonto entweder im Leistungsfall, spätestens jedoch mit Vollendung des 60. Lebensjahres gutgeschrieben. Der im Versorgungsfall (Alter, Invalidität, Tod) erreichte Stand des Basiskontos – bei Invalidität oder Tod ergänzt um einen Anhebungsbetrag – ist das Versorgungsguthaben, das in zwölf, auf Antrag des Vorstandsmitglieds auch in acht Jahresraten, als Einmalkapital oder als lebenslange Rente an das Vorstandsmitglied beziehungsweise dessen Hinterbliebene ausgezahlt wird. Für Herrn Dr. Ploss besteht neben der seit dem 1. Januar 2016 laufenden beitragsorientierten Zusage eine bereits vollständig erdiente, sich nicht weiter erhöhende Festbetragszusage für die Vorstandstätigkeit bis zum 31. Dezember 2015 über ein jährliches Ruhegehalt in Höhe von €210.000.

Soweit die Versorgungsansprüche der Vorstandsmitglieder (i) noch nicht gesetzlich unverfallbar geworden oder (ii) zwar gesetzlich unverfallbar geworden, aber nicht durch den Pensionssicherungsverein abgesichert sind, unterhält die Gesellschaft Rückdeckungsversicherungen zugunsten der betreffenden Vorstandsmitglieder, die zu ihrem Schutz an sie verpfändet sind.

Unterschiede zwischen den Versorgungsregelungen der Mitglieder des Vorstands bestehen beim Initialbaustein, bei der jährlichen Dotierung des Versorgungskontos und bei der Unverfallbarkeit:

- › Die für Herrn Dr. Ploss bestehende beitragsorientierte Leistungszusage basiert ebenfalls auf einem fixen Versorgungsbeitrag von 30 Prozent des jeweils vereinbarten Jahresgrundgehalts. Für das Geschäftsjahr 2017 beträgt der Versorgungsbeitrag der Gesellschaft €322.500.
- › Für Herrn Asam hat die Gesellschaft zu Beginn seiner Vorstandstätigkeit einen einmaligen, vertraglich unverfallbaren Initialbaustein im Wert von €540.000 als Ausgleich für den Verzicht auf unverfallbare Altersversorgungsansprüche im Zusammenhang mit der vorzeitigen Vertragsauflösung beim Vorarbeitgeber bereitgestellt. Daneben erhält Herr Asam für jedes volle Geschäftsjahr seiner Zugehörigkeit zum Vorstand einen im Ermessen des Aufsichtsrats stehenden Versorgungsbeitrag von 25 bis 40 Prozent des jeweils vereinbarten Jahresgrundgehalts. Für das Geschäftsjahr 2017 wurde der Versorgungsbeitrag für Herrn Asam wie im Vorjahr auf 30 Prozent seines Jahresgrundgehalts festgelegt. Dies entspricht €225.000. Die Versorgungsansprüche aus den für Herrn Asam bereitgestellten Versorgungsbeiträgen sind seit dem 31. Dezember 2013 vertraglich unverfallbar.
- › Die Herren Dr. Gassel und Hanebeck haben aus ihrer früheren Beschäftigung als leitende Angestellte der Gesellschaft einen gesetzlich unverfallbaren Versorgungsanspruch. In ihren Vorstandsstellungsverträgen ist daher klagestellt, dass die Bereitstellungen zur Altersversorgung diesen unverfallbaren Versorgungsanspruch fortführen, das heißt, ihrerseits keiner eigenen Unverfallbarkeitsregelung unterliegen. Die Gesellschaft stellt für die Herren Dr. Gassel und Hanebeck für jedes volle Geschäftsjahr, in dem ein Dienstverhältnis als Vorstandsmitglied zur Gesellschaft besteht, einen fixen Versorgungsbeitrag von 30 Prozent des jeweils vereinbarten Jahresgrundgehalts bereit; einer erneuten Entscheidung des Aufsichtsrats über die Höhe der Zuführung bedarf es nicht. Für das Geschäftsjahr 2017 beträgt der Versorgungsbeitrag für die Herren Dr. Gassel und Hanebeck jeweils €205.500.

Die für die Mitglieder des Vorstands jeweils bereitgestellten Versorgungsguthaben werden – entsprechend der Regelung für die Infineon-Mitarbeiter – nach Vollendung des 67. Lebensjahres ausgezahlt, sofern das Dienstverhältnis dann bereits beendet ist. Auf Antrag kann auch eine vorzeitige Auszahlung erfolgen, soweit das Dienstverhältnis nach Vollendung des 60. Lebensjahres endet. Wählen die Begünstigten im Leistungsfall die Verrentung, findet eine automatische jährliche Anpassung des Rentenbetrags nach Maßgabe des Infineon-Pensionsplans statt.

Der nachfolgenden Tabelle sind neben den jährlichen Ruhegehaltsansprüchen beziehungsweise den jeweiligen Versorgungsbeiträgen die Barwerte der bisher bei Eintritt in den Ruhestand erworbenen Ansprüche und der Dienstzeitaufwand nach IFRS zu entnehmen. Der in der Tabelle ausgewiesene Dienstzeitaufwand für die Herren Dr. Gassel und Hanebeck bezieht sich alleine auf die Zeiten aktiver Vorstandstätigkeit. Der Barwert der Ruhegehaltsbeziehungsweise der Versorgungsansprüche hängt insbesondere von der Entwicklung des anzuwendenden Rechnungszinssatzes (30. September 2017: 1,8 Prozent, 30. September 2016: 1,0 Prozent) ab.

Ruhegehaltsansprüche

in €	Geschäftsjahr	Ruhegehalts- ansprüche (Jahresbezug) bei Eintritt des Pensionsfalls	Für das jeweilige Geschäftsjahr festgelegte Versorgungs- beiträge	Barwert des Ruhegehalts- beziehungsweise Versorgungs- anspruchs	Dienstzeit- aufwand (im laufenden Jahr erdient)
Vorstandsmitglied					
Dr. Reinhard Ploss ¹ (Vorsitzender des Vorstands)	2017	-	322.500	629.343	321.123
		210.000	-	4.876.940	-
	2016	210.000	-	6.832.791	-
Dominik Asam (Finanzvorstand)	2017	-	225.000	2.586.986	297.220
	2016	-	225.000	2.558.440	271.061
Dr. Helmut Gassel ² (Mitglied des Vorstands)	2017	-	205.500	2.716.822	132.853
	2016	-	51.375	2.780.620	25.458
Jochen Hanebeck ³ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	205.500	3.361.736	162.385
	2016	-	51.375	3.540.697	29.321
Arunjai Mittal ⁴ (Mitglied des Vorstands)	2017	-	-	-	-
	2016	-	225.000	2.511.117	241.677
Gesamt	2017	210.000	958.500	14.171.827	913.581
	2016	210.000	552.750	18.223.665	567.517

1 In der ersten Zeile wird für Herrn Dr. Ploss der Versorgungsbeitrag, der Barwert und der Dienstzeitaufwand aus seiner zum 1. Januar 2016 zusätzlich gewährten beitragsorientierten Leistungszusage gezeigt. Die zweite Zeile zeigt die Ruhegehaltsansprüche und den Barwert seiner Festbetragszusage. Im Geschäftsjahr 2017 wurde ein Ertrag aus nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand in Höhe von €1.114.773 berücksichtigt.

2 Herr Dr. Helmut Gassel wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 zum Vorstand für Strategieentwicklung, Sales & Marketing und Regionen berufen.

3 Herr Jochen Hanebeck wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 als Vorstand für Operations berufen.

4 Herr Arunjai Mittal ist mit Wirkung zum 30. Juni 2016 aus dem Vorstand ausgeschieden, sein Dienstverhältnis endete mit Wirkung zum 30. September 2016.

Vorzeitige Beendigung des Dienstvertrags

Die Dienstverträge der Mitglieder des Vorstands enthalten eine sogenannte „Change of Control“-Klausel, die die Bedingungen einer Beendigung der Vorstandstätigkeit im Fall einer wesentlichen Änderung der Eigentümerstruktur von Infineon regelt. Ein Kontrollwechsel im Sinne dieser Klausel liegt vor, wenn ein Dritter einzeln oder gemeinsam mit einem anderen im Sinne von § 30 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG) mindestens 50 Prozent der Stimmrechte an der Infineon Technologies AG hält. Bei einem Kontrollwechsel sind die Mitglieder des Vorstands berechtigt, innerhalb einer Frist von zwölf Monaten nach Bekanntwerden des Kontrollwechsels ihre Mandate niederzulegen und ihre Dienstverträge zu kündigen. In diesem Fall haben die Mitglieder des Vorstands Anspruch auf Fortzahlung ihres Jahreseinkommens bis zum Ende der ursprünglich vereinbarten Laufzeit, maximal jedoch für 36 Monate. Im Fall einer Abberufung oder Kündigung durch die Infineon Technologies AG innerhalb von zwölf Monaten nach Bekanntwerden eines Kontrollwechsels haben die Vorstandsmitglieder Anspruch auf Fortzahlung ihres Jahreseinkommens bis zum Ende der ursprünglich vereinbarten Laufzeit, mindestens jedoch für 24, maximal für 36 Monate.

Im Übrigen enthalten die Vorstandsverträge für den Fall einer vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses keine Abfindungszusage.

Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2017

Den früheren Mitgliedern des Vorstands wurden im Geschäftsjahr 2017 Gesamtbezüge (insbesondere Versorgungsleistungen) von €1.324.427,14 (Vorjahr: €1.200.241) gewährt. Die Pensionsrückstellungen für frühere Mitglieder des Vorstands betragen zum 30. September 2017 insgesamt €67.862.601 (Vorjahr: €77.037.350).

Überprüfung des Vorstandsvergütungssystems und der individuellen Vorstandsvergütungen

In Übereinstimmung mit Ziffer 4.2.2 DCGK hat der Aufsichtsrat das seit dem 1. Oktober 2010 bestehende Vorstandsvergütungssystem durch einen unabhängigen Vergütungsexperten sowohl auf seine rechtliche Konformität als auch auf seine Angemessenheit überprüfen lassen. Bei dieser Gelegenheit sind auch die individuellen Zieljahreseinkommen der einzelnen Vorstandsmitglieder einer genauen Prüfung unterzogen worden. Das Gutachten kommt zu dem Ergebnis, dass das Vergütungssystem der Gesellschaft sowohl den gesetzlichen Anforderungen als auch den Empfehlungen des DCGK entspricht. Insbesondere sei die Vorstandsvergütung im Vergleich zum Markt üblich und angemessen sowie die variable Vergütung auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Ungeachtet des Umstands, dass die individuellen Zieljahreseinkommen der Vorstandsmitglieder sowohl im horizontalen (also anderen vergleichbaren Unternehmen gegenüber) als auch im vertikalen Vergleich (den Mitarbeitergruppen von Infineon gegenüber) angemessen seien, bestünden aber insoweit gewisse Handlungsspielräume. Die im Herbst 2016 vorgelegten Ergebnisse der Überprüfung durch den Vergütungsexperten wurden am 24. Oktober 2016 und am 9. Mai 2017 im Präsidialausschuss sowie am 15. November 2016 und am 18. Mai 2017 im Aufsichtsratsplenum eingehend besprochen. Der Aufsichtsrat teilt die Einschätzung des Vergütungsexperten. Er hat daher beschlossen, die Bezüge der Vorstandsmitglieder mit Wirkung ab dem 1. Oktober 2017 zu erhöhen – im Fall von Herrn Dr. Ploss um 15 Prozent und im Fall der Herren Asam, Dr. Gassel und Hanebeck um jeweils 10 Prozent. Dabei soll das Verhältnis der einzelnen Vergütungskomponenten untereinander und damit die Vergütungsstruktur insgesamt unverändert bleiben.

Vergütung des Aufsichtsrats

Vergütungsstruktur

Das System der Aufsichtsratsvergütung wurde zuletzt von der Hauptversammlung am 18. Februar 2016 mit (Rück-)Wirkung zum 1. Oktober 2015 neu geregelt. Ziel der Revision war, den bisher variablen Vergütungsteil zu streichen und die Aufsichtsratsvergütung in Übereinstimmung mit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex künftig als reine Festvergütung zu gewähren.

Die Vergütung des Aufsichtsrats pro Geschäftsjahr (Gesamtvergütung) ist in § 11 der Satzung der Gesellschaft geregelt und setzt sich wie folgt zusammen:

- › Eine **feste Vergütung (Grundvergütung)** in Höhe von €90.000. Sie steht jedem Aufsichtsratsmitglied zu und wird innerhalb eines Monats nach Abschluss des Geschäftsjahres gezahlt.
- › Ein **Zuschlag** für den mit der Wahrnehmung bestimmter Funktionen innerhalb des Aufsichtsrats verbundenen Mehraufwand: Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält einen Zuschlag von €90.000, jeder seiner Stellvertreter von €30.000, die Vorsitzenden des Investitions-, Finanz- und Prüfungsausschusses sowie des Strategie- und Technologieausschusses von je €25.000 und jedes Mitglied eines Aufsichtsratsausschusses – mit Ausnahme des Nominierungs- und des Vermittlungsausschusses – von €15.000. Der Zuschlag fällt nur an, wenn sich das Gremium, dem das Aufsichtsrats- oder Ausschussmitglied angehört, in dem betreffenden Geschäftsjahr versammelt oder Beschlüsse gefasst hat. Soweit ein Mitglied des Aufsichtsrats mehrere der genannten Funktionen ausübt, erhält es gleichwohl nur einen einzigen Zuschlag, der sich nach der am höchsten dotierten Funktion bemisst. Der Zuschlag wird innerhalb eines Monats nach Abschluss des Geschäftsjahres an die jeweiligen Funktionsträger gezahlt.
- › Ein Sitzungsgeld von €2.000 für die persönliche Teilnahme an einer Sitzung des Aufsichtsrats oder einer seiner Ausschüsse. Finden an einem Tag mehrere Sitzungen der genannten Gremien statt, fällt das Sitzungsgeld nur einmal an.

Bei einem unterjährigem Eintritt in den (oder Ausscheiden aus dem) Aufsichtsrat, einen seiner Ausschüsse oder eine mit einem Zuschlag vergütete Funktion erfolgt eine anteilige Kürzung der betreffenden Vergütungskomponente (Zahlung von einem Zwölftel des betreffenden jährlichen Vergütungsteils für jeden angefangenen Monat der Mitgliedschaft beziehungsweise Funktionsausübung).

Mitgliedern des Aufsichtsrats werden zudem sämtliche Auslagen, die ihnen im Zusammenhang mit der Ausübung des Aufsichtsratsmandats entstehen, sowie die von ihnen insoweit etwa abzuführende Umsatzsteuer erstattet. Die Gesellschaft zahlt den Aufsichtsratsmitgliedern des Weiteren die auf ihre Gesamtvergütung (einschließlich des Sitzungsgelds) etwa anfallende Umsatzsteuer.



Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2017

Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017 jeweils gewährte Gesamtvergütung (einschließlich Sitzungsgeld) setzt sich wie folgt zusammen (hierin nicht enthalten ist die Umsatzsteuer in Höhe von 19 Prozent):

Aufsichtsratsvergütung

in €	Geschäfts- jahr	Feste Vergütung	Zuschlag für besondere Funktionen	Sitzungsgeld	Gesamt- vergütung
Aufsichtsratsmitglied					
Peter Bauer	2017	90.000	25.000	18.000	133.000
	2016	90.000	10.417	16.000	116.417
Johann Dechant	2017	90.000	30.000	26.000	146.000
	2016	90.000	30.000	30.000	150.000
Dr. Herbert Diess	2017	90.000	-	6.000	96.000
	2016	90.000	-	14.000	104.000
Annette Engelfried	2017	90.000	15.000	20.000	125.000
	2016	90.000	15.000	20.000	125.000
Peter Gruber	2017	90.000	15.000	18.000	123.000
	2016	90.000	15.000	22.000	127.000
Gerhard Hobbach	2017	90.000	15.000	18.000	123.000
	2016	90.000	15.000	24.000	129.000
Hans-Ulrich Holdenried	2017	90.000	15.000	24.000	129.000
	2016	90.000	15.000	28.000	133.000
Prof. Dr. Renate Köcher	2017	90.000	-	16.000	106.000
	2016	90.000	-	12.000	102.000
Dr. Susanne Lachenmann	2017	90.000	15.000	18.000	123.000
	2016	90.000	15.000	22.000	127.000
Wolfgang Mayrhuber	2017	90.000	90.000	36.000	216.000
	2016	90.000	90.000	34.000	214.000
Géraldine Picaud ¹	2017	60.000	-	6.000	66.000
	2016	-	-	-	-
Dr. Manfred Puffer	2017	90.000	-	20.000	110.000
	2016	90.000	-	14.000	104.000
Prof. Dr. Doris Schmitt-Landsiedel ²	2017	15.000	-	-	15.000
	2016	90.000	16.667	22.000	128.667
Jürgen Scholz	2017	90.000	15.000	18.000	123.000
	2016	90.000	15.000	22.000	127.000
Kerstin Schulzendorf	2017	90.000	-	12.000	102.000
	2016	90.000	-	10.000	100.000
Dr. Eckart Süner	2017	90.000	25.000	20.000	135.000
	2016	90.000	25.000	24.000	139.000
Diana Vitale	2017	90.000	-	12.000	102.000
	2016	90.000	-	16.000	106.000
Gesamt	2017	1.425.000	260.000	288.000	1.973.000
	2016	1.440.000	262.084	330.000	2.032.084

¹ Mitglied des Aufsichtsrats seit dem 16. Februar 2017. Die Vergütung für 2017 wurde daher zeitanteilig gewährt.

² Mitglied des Aufsichtsrats bis zum 8. November 2016. Die Vergütung für 2017 wurde daher zeitanteilig gewährt.

Mitglieder des Aufsichtsrats haben weder im Geschäftsjahr 2017 noch im Geschäftsjahr 2016 vom Unternehmen Kredite erhalten.

Neubiberg, den 17. November 2017

Der Vorstand

Dr. Reinhard Ploss

Dominik Asam

Dr. Helmut Gassel

Jochen Hanebeck