

**Dr. Reinhard Ploss**  
Vorsitzender des Vorstands  
Infineon Technologies AG

**Jahrespressekonferenz**

München, 26. November 2015

– Es gilt das gesprochene Wort –

---

Grüß Gott, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz von Infineon.

Wir freuen uns, dass Sie heute den Weg zu uns gefunden haben. Egal ob Sie dabei mit dem Flugzeug, dem Auto oder mit der Bahn angereist sind: ohne unsere Halbleiter wäre das nicht möglich gewesen. Sie machen das Reisen einfacher, sicherer und umweltfreundlicher. Aus unserem Alltag sind Halbleiter nicht mehr wegzudenken. Die Märkte von Infineon versprechen daher auch in Zukunft nachhaltig stabiles Wachstum.

Im vergangenen Geschäftsjahr 2015 haben wir gezeigt, wie wir in unseren Märkten erfolgreich sein können. Das werde ich Ihnen im ersten Teil meines Vortrags anhand der wichtigsten Zahlen und Trends darlegen. Dann werde ich einen Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr geben und erläutern, warum Infineon auch in Zukunft profitabel wachsen wird.

Im Anschluss stehen wir Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung.

Nun also zum Rückblick:

Meine Damen und Herren, mit dem Geschäftsjahr 2015 sind wir sehr zufrieden. Der Umsatz stieg um 34 Prozent auf 5 Milliarden 795 Millionen Euro. Der Beitrag von International Rectifier ist dabei ab dem 13. Januar 2015 berücksichtigt. Gleichzeitig erhöhte sich das Segmentergebnis um 45 Prozent auf 897 Millionen Euro. Das ergibt eine Segmentergebnis-Marge von 15,5 Prozent und damit 1,1 Prozentpunkte mehr als im Geschäftsjahr 2014. Positiver Rückenwind für Umsatz und Ergebnis kam vom starken Dollar.

Für das Geschäftsjahr 2015 möchte ich zwei wesentliche Erfolge hervorheben:

Erstens: Wir haben International Rectifier erfolgreich integriert und so unser Know-how erweitert.

Lediglich die Zusammenführung der IT-Verfahren und Optimierung der Fertigung wird wie geplant noch einige Zeit in Anspruch nehmen – wie das bei derart komplexen Prozessen typisch ist.

Neben der Akquisition von International Rectifier haben wir uns durch strategische Zukäufe und Partnerschaften verstärkt:

- durch die vollständige Übernahme der Anteile am koreanischen Unternehmen LS Power Semitech,
- durch Beteiligungen am Leiterplattenhersteller Schweizer Electronic und an TTTech, einem Spezialisten für Fahrerassistenzsysteme
- sowie durch die Partnerschaft mit Panasonic bei der Zukunftstechnologie Galliumnitrid.

Im Laufe des Vortrags gehe ich darauf ausführlicher ein.

Zweitens: Wir wachsen auch organisch. Der Umsatzanstieg war – ohne Akquisition und währungsbereinigt – deutlich höher als unser langfristiges Ziel von 8 Prozent jährlich. Insgesamt gewinnen wir Marktanteile.

Gerade in der Halbleiterbranche ist eine starke Position in den Zielmärkten entscheidend. Unsere Kunden machen wir durch Systemlösungen erfolgreicher. Das erreichen wir durch umfassende Kompetenz in den jeweiligen Applikationen und Märkten.

Sichtbar wird unsere starke Position anhand der Marktzahlen für das Kalenderjahr 2014, das sich teilweise mit unserem Geschäftsjahr 2015 überschneidet.

Im Automobilgeschäft wachsen wir schneller als der Markt. Und für das Kalenderjahr 2015 wissen wir, dass in den ersten Quartalen beim Umsatz sogar den bisherigen Marktführer Renesas überholt haben. Bei Leistungshalbleitern haben wir unsere Spitzenposition ausgebaut. Und bei Smart Card ICs wachsen wir schneller als die übrigen Top-Player.

Durch unseren strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“ erkennen wir Chancen und Trends in unseren Märkten frühzeitig. Das versetzt uns in die Lage, schnell und flexibel neue Lösungen anzubieten.

## **Rückblick auf die vier Geschäftssegmente**

Meine Damen und Herren, werfen wir einen Blick auf die einzelnen Segmente. Ich beginne mit Automotive. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2015 um 20 Prozent auf 2 Milliarden 351 Millionen Euro bei einem Ergebnis von 300 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnismarge von 12,8 Prozent.

Beim Automobilgeschäft profitieren wir davon, dass Infineon in allen Regionen eine starke Position hat. Deswegen sind wir von Schwankungen in einzelnen Märkten nicht so stark betroffen.

Für Infineon ist neben der Anzahl der verkauften Autos auch der Wert der Automobilelektronik pro Fahrzeug wichtig – und der nimmt weiter zu. Unsere Halbleiter sind entscheidend für viele Innovationen, die das Autofahren sicherer und bequemer machen – und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduzieren.

Ein Beispiel ist das Radarsystem im Auto. Eingesetzt wird es, um den Fahrer zu unterstützen und Unfälle zu vermeiden, beispielsweise durch Fußgängererkennung, Abstandswarnung oder auch als Totwinkel-Assistent. Außerdem wird das Autofahren deutlich komfortabler, etwa durch teilautonomes Fahren in dichtem Stop-and-go-Verkehr. Dabei wird der Verkehrsfluss effizienter und das führt zu weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen.

Bei der Pressekonferenz im vergangenen Jahr haben wir Ihnen das Radarsystem vorgestellt. Das war keine Zukunftsmusik. Im Juli 2015 haben wir die Auslieferung des zehnmillionsten Radarchips fürs Auto gemeldet. Verkauft haben wir sie innerhalb von sechs Jahren. Schon in den darauffolgenden zwölf Monaten planen wir, die nächsten 10 Millionen Radarchips auszuliefern.

Durch Innovationen in Technologie und Fertigung ist es Infineon gelungen, die Kosten für die Herstellung des Radarsystems bei gleicher Funktionalität deutlich zu reduzieren – und natürlich erfüllen wir auch weiterhin die extrem hohen Anforderungen an die Qualität. Damit erobern wir die Autos der Mittel- und Kompaktklasse.

Infineon macht es möglich: Zuverlässigkeit, wie man sie im Flugzeug braucht, zu Kosten, die man sich im Auto leisten kann. Inzwischen sind Notbremsassistenten auch in Kleinwagen zu einem geringen Aufpreis zu haben – sie kosten weniger als eine Metallic-Lackierung.

Unsere Ingenieure haben Großartiges geleistet, damit dies möglich ist. Und ihre Innovation wird von höchster Stelle gewürdigt. Das Team für Hochfrequenz-Radarchips von Infineon ist einer von drei Finalisten für den Deutschen Zukunftspreis 2015 – der Preis des Bundespräsidenten für Technik und Innovation. Wir drücken den Kollegen die Daumen.

Kommen wir zum Geschäftsbereich Industrial Power Control. Sowohl im vierten Quartal, als auch im gesamten Geschäftsjahr haben wir von einer steigenden Nachfrage bei erneuerbaren Energien und Zügen profitiert, insbesondere durch Infrastruktur-Maßnahmen in China. Wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzt.

Der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 stieg um 24 Prozent auf 971 Millionen Euro. Einerseits ist das ein Ergebnis der Akquisition von International Rectifier, andererseits von organischem Wachstum. Das Ergebnis betrug 122 Millionen Euro bei einer Segmentergebnismarge von 12,6 Prozent.

Ein neues Wachstumsfeld sehen wir bei IPC im Bereich von Haushaltsgeräten wie etwa Kühlschränken, Waschmaschinen und Klimaanlage. Das Wachstum erwarten wir aus dem Trend zur sogenannten Inverterisierung. Was bedeutet das?

Lange Zeit kannte zum Beispiel der Kompressor eines Kühlschranks nur zwei Betriebszustände: „aus“ und „volle Leistung, bis die Zieltemperatur erreicht ist“. Mithilfe eines Umrichters, englisch „inverter“, wird die Drehzahl und damit die Leistung des Motors dem individuellen Bedarf angepasst. Noch wichtiger ist, dass man mit einem Inverter in Haushaltsgeräten auch andere Motortypen mit erheblich besserem Wirkungsgrad einsetzen kann. So verbraucht ein Kühlschrank bis zu 30 Prozent weniger Strom. Und das bei einer längeren Lebensdauer und weniger störenden Geräuschen. Das ist gut für den Menschen und gut für die Umwelt.

Ein entscheidendes Bauelement für diese Inverterisierung sind intelligente IGBT-Module, sogenannte IPMs. Durch die Akquisition von International Rectifier und die Übernahme von LS Power Semitech haben wir unser Produktportfolio in diesem Bereich ergänzt. Gleichzeitig haben wir den Zugang zu koreanischen Kunden verbessert, die bei vielen Haushaltsgeräten führend sind.

Im Segment **Power Management & Multimarket** hat Infineon im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 1 Milliarde 794 Millionen Euro erzielt. Das bedeutet einen Zuwachs von 69 Prozent gegenüber dem Vorjahr, bei einem Ergebnis von 352 Millionen Euro und einer Marge von 19,6 Prozent.

Für das starke Umsatzwachstum gibt es zwei wesentliche Gründe:

Erstens: Rund 70 Prozent des Umsatzes von International Rectifier gehen im Segment PMM auf. Zweitens: Die Menschen wollen immer mehr mobil kommunizieren und PMM profitiert von diesem Trend über die gesamte Wertschöpfungskette.

Das beginnt bei der Mobilfunk-Infrastruktur. Die weltweite Einführung der vierten Mobilfunk-Generation LTE, insbesondere in China, führte zu einer hohen Nachfrage nach unseren Hochfrequenz-Leistungstransistoren für Basisstationen.

Um den rasanten Anstieg der ausgetauschten Daten zu bewältigen, werden außerdem enorme Serverkapazitäten benötigt. Durch unsere flexiblen Lösungen sorgen wir für eine verlustarme und zuverlässige Stromversorgung.

Schließlich steigt der Halbleiterwert in Smartphones und Tablet-Computern. Hier gewinnen wir mit unseren Hochfrequenz-Komponenten und unseren Silizium-Mikrofonen immer mehr Marktanteile.

Und die Entwicklung geht weiter. Sensoren machen das Smartphone mit immer mehr Funktionen zu einer wichtigen Schnittstelle zwischen realer und digitaler Welt. Die Bedeutung von Sensoren für das Internet der Dinge insgesamt werde ich etwas später erläutern.

Kommen wir nun zum Segment Chip Card & Security. Das Geschäftsjahr von CCS war insgesamt geprägt von einem starken, rein organischem Umsatzanstieg von insgesamt 35 Prozent auf 666 Millionen Euro. Das Ergebnis betrug 121 Millionen Euro bei einer Segmentergebnismarge von 18,2 Prozent.

Beigetragen zum Umsatzanstieg haben alle Geschäftsbereiche von CCS: höherwertige, für mobiles Bezahlen ausgestattete SIM-Karten, Bezahlkarten, hoheitliche Dokumente sowie Authentifizierungslösungen. Ein Beispiel: Die Samsung-Modelle Galaxy S6, S6 edge und auch die neueste Smart Watch sind mit unserem Sicherheitschip ausgestattet. Da er fest eingebaut ist, wird er „Secure Embedded Element“ genannt.

Den höchsten Umsatzanstieg mit fast 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete das Geschäft mit Bezahlkarten. Ausschlaggebend war die steigende Marktdurchdringung von chipbasierten Kreditkarten in den USA und in China.

Insgesamt ist unsere Sicherheitsexpertise derzeit sehr gefragt, etwa im Zusammenhang mit Industrie 4.0 oder auch beim vernetzten Auto, das vor Hackerangriffen geschützt werden muss.

### **Bewertung des Geschäftsjahrs 2015**

Meine Damen und Herren, wir sind in allen vier Segmenten gewachsen und arbeiten nachhaltig profitabel. Mit der Akquisition von International Rectifier haben wir den Trend zur Konsolidierung früh erkannt und schnell gehandelt. So haben wir Infineon durch Know-how und Größe verstärkt.

Inzwischen haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht: Wir haben International Rectifier erfolgreich integriert. Schon im vierten Quartal entsprach der Margenbeitrag dem Infineon-Ziel von 15 Prozent Segment-ergebnis-Marge über den Zyklus. Damit lösen wir unser Versprechen mehr als ein Jahr früher ein. In Zukunft werden wir nicht mehr über International Rectifier getrennt berichten, denn wir sind jetzt *ein* Unternehmen.

Einschließlich der konsolidierten Zahlen von International Rectifier haben wir im Geschäftsjahr 2015 unsere Marge auf über 15 Prozent gesteigert. Und das, während wir gleichzeitig die größte Übernahme unserer Unternehmensgeschichte gestemmt haben. Nicht immer verläuft ein Integrationsprozess so reibungslos.

Das Erreichen der Finanzziele ist aber nur einer der Gründe für den Erfolg der Akquisition. Auch die strategischen Ziele, die wir Ihnen im vergangenen Jahr präsentiert haben, haben wir erreicht.

Ein breiteres Produktportfolio: Dank der Akquisition bieten wir mehr Produkte und Systemlösungen. Und die Rückmeldung unserer Kunden ist sehr positiv. Ein Beispiel: Durch die Kombination eines Infineon-Chips mit einem Gehäuse von International Rectifier liefern wir unserem Kunden Eberspächer das Kernprodukt für Batterieschalter, die in neuen Fahrzeugklassen mit 48-Volt-Bordnetz eingesetzt werden.

Wir erweitern das Leistungsspektrum unserer Produkte außerdem um weitere Anwendungen. So können wir unser Know-how bei Netzteilen für besonders leistungsfähige Server künftig auch für Mobilfunk-Basisstationen nutzen.

Skaleneffekte: Bei der Nutzung von Skaleneffekten kommen wir ebenfalls weiter voran. Erste Erfolge sehen wir beim Einkauf, beim Vertrieb und bei der Forschung und Entwicklung.



Mithilfe unserer 300mm Dünnyafer-Fertigung werden wir eine Reihe von International Rectifier-Produkten zu niedrigeren Kosten produzieren können. Mittelfristig wird das die Auslastung der 300mm-Standorte erhöhen, sodass wir schneller von dieser innovativen Technologie profitieren können.

Größere Technologie-Expertise: In wichtigen Wachstumsmärkten haben wir unser Know-how erweitert und in Geschäftserfolge umgesetzt. Ein Beispiel dafür habe ich Ihnen bereits genannt: Mit IPMs haben wir bereits im vergangenen Geschäftsjahr gute Ergebnisse erzielt und unsere Marktposition deutlich verbessert. Im IHS-Ranking konnten wir von Rang zehn auf den fünften Platz vorrücken.

Auch bei der Zukunftstechnologie Galliumnitrid haben wir uns wesentlich verstärkt. Besonders wichtig ist hier die Kompetenz für die Erzeugung von einkristallinen Galliumnitrid-Schichten auf Silizium-Wafern. Durch diese neue Expertise in Kombination mit dem Infineon-Portfolio und der Partnerschaft mit Panasonic haben wir uns als Technologieführer positioniert: ein wichtiger Baustein, um unsere Stellung als unangefochtener Marktführer bei Leistungshalbleitern zu sichern.

Stärkere Präsenz in Regionen und bei Distributoren: In Asien haben wir durch die Akquisition unsere Position gestärkt. Auch in den USA erreichen wir noch mehr wichtige Kunden, beispielsweise Technologiekonzerne im Silicon Valley und Unternehmen der Luft- und Raumfahrtindustrie.

Zudem haben wir unseren Zugang zu Distributoren verbessert. Infineon hatte bisher sehr viel Geschäft mit Großkunden gemacht. Wir profitieren hier von flexiblen Geschäftsmodellen, die bei International Rectifier üblich waren. Und gemeinsam können wir deutlich mehr Produkte über Distributoren anbieten.

An dieser Stelle möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Gemeinsam haben wir den Willen und die Umsetzungsstärke demonstriert, eine komplexe Integration

erfolgreich zu bewältigen. Ohne das laufende Geschäft zu vernachlässigen, haben wir International Rectifier in wenigen Monaten erfolgreich integriert.

### **Dividendenempfehlung**

Mit Blick auf das erfolgreiche Geschäftsjahr haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, der kommenden Hauptversammlung am 18. Februar 2016 eine Anhebung der Dividende von 18 auf 20 Euro-Cent je Aktie vorzuschlagen.

### **Ausblick erstes Quartal und gesamtes Geschäftsjahr 2016**

Damit komme ich zum Ausblick: Infineon hat sich verstärkt und das zeigt sich in unseren Zielen für das aktuelle Geschäftsjahr 2016. Wir erwarten Wachstum bei Umsatz, Ergebnis und Marge.

Im ersten Quartal sehen wir trotz eines schwierigen Marktumfelds lediglich die typische saisonale Schwäche. Insgesamt rechnen wir mit einem Umsatzrückgang von circa 6 Prozent gegenüber dem Vorquartal plus oder minus zwei Prozentpunkte. Die Segmentergebnismarge wird in der Mitte der Spanne voraussichtlich 14 Prozent betragen. Zu beachten ist, dass wir im ersten Geschäftsquartal International Rectifier erstmalig konsolidieren. Im ersten Quartal des vergangenen Geschäftsjahrs war dies noch nicht der Fall.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2016 erwarten wir ein Umsatzwachstum von 13 Prozent – mit einer möglichen Abweichung von plus oder minus 2 Prozentpunkten. Bei 13 Prozent Wachstum rechnen wir mit einer Segmentergebnismarge von etwa 16 Prozent. Dabei unterstellen wir einen Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar von 1,10.

Bei Power Management & Multimarket erwarten wir ein etwas höheres Wachstum als bei den übrigen Segmenten. In Smartphones und Tablets sind wir mit unseren Spezialbausteinen erfolgreich. Ein weiterer Wachstums-

bereich bleibt der Server-Markt, auch aufgrund der Umstellung von analoger zu digitaler Regelung der Stromversorgung.

Im Segment IPC werden wir von Wachstum bei erneuerbaren Energien in China und den USA profitieren, sowie vom Ausbau der Infrastruktur und insbesondere der Industrie in China. Auch im Segment ATV sehen wir weiterhin Wachstum, wenn auch etwas weniger als bei PMM und IPC. Der Halbleiteranteil in Autos nimmt zu und das bei anhaltend hoher Nachfrage. CCS wird nach dem deutlichen Umsatzanstieg im vergangenen Geschäftsjahr von einem hohen Niveau aus moderat weiter wachsen.

Auch unsere Fertigungsstrategie treiben wir voran. Das bedeutet, dass wir selbst fertigen, wo wir eine Differenzierung bei Kosten und/oder Performance erreichen. Ist dies nicht der Fall, arbeiten wir mit Fertigungspartnern zusammen. Die Fremdfertigungsquote hat sich, auch dank International Rectifier, vom vergangenen auf das aktuelle Geschäftsjahr von 10 auf 20 Prozent verdoppelt.

Diese Entwicklung wird uns helfen, künftiges Wachstum mit geringerem Kapitaleinsatz bei höherer Flexibilität zu erzielen.

### **Strategischer Ausblick**

Meine Damen und Herren, mit unseren Produkten und Lösungen leisten wir einen Beitrag für ein besseres Leben. Die Anforderungen an das „bessere Leben“ können sehr unterschiedlich sein. Sie resultieren aus Rahmenbedingungen der Gesellschaft und der Erwartung eines jeden Einzelnen.

In entwickelten Ländern bedeutet Komfort das selbstparkende Auto oder das Smartphone. In aufstrebenden Ländern führt die Verfügbarkeit von Solarstrom oder Mobilfunk zu einer Verbesserung der Lebenssituation. Steigende Produktivität schafft zusätzlichen Wohlstand für uns alle – und das bei geringerem Ressourcenverbrauch.

Wesentliche Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt, ergeben sich aus drei gesellschaftlichen Veränderungen:

Erstens: Die demografische Entwicklung. Die Weltbevölkerung wächst und in entwickelten Ländern nimmt der Anteil älterer Menschen zu. Zweitens: Mit einer wachsenden Bevölkerung, die nach Wohlstand strebt, steigt auch der Ressourcenbedarf. Drittens: Durch Vernetzung, Digitalisierung und Globalisierung verändert sich massiv die Art, wie wir leben und wie wir arbeiten.

Wenn wir diese Veränderungen bewältigen, bieten sich enorme Chancen für wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand. Mikroelektronik von Infineon ist hierfür eine Schlüsseltechnologie: Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung sind Halbleiter die entscheidende Verbindung zwischen digitaler und realer Welt.

Wir haben den Anspruch, das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher zu machen – mit Technik, die mehr leistet, weniger verbraucht und für alle verfügbar ist. Daraus ergeben sich die Märkte, in denen wir aktiv sind.

„Mehr aus weniger“: das ist dabei der entscheidende Hebel, also:

- Mehr Energie aus weniger Ressourcen.
- Mehr Leistung aus weniger Energie
- Mehr\_Mobilität auf engerem, urbanem Raum

Anhand von zwei Beispielen möchte ich Ihnen den Beitrag unserer Halbleiter zeigen. Daraus ergeben sich Chancen für weiteres Wachstum über das aktuelle Geschäftsjahr hinaus.

## Die Zukunft des Autos

In der Automobilindustrie sehen wir einen starken Trend zu einem größeren Halbleiterwert. Getrieben wird diese Entwicklung von dem Wunsch nach Sicherheit und Komfort sowie der Notwendigkeit, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren.

Aktive Sicherheit im Auto wird die Anzahl der Verkehrstoten deutlich reduzieren. 2014 waren es in der Europäischen Union leider immer noch fast 26.000. Assistenzsysteme unterstützen den Fahrer und verhindern so Unfälle. Diese Entwicklung ebnet den Weg für vollautonomes Fahren. Für den Menschen bedeutet das nicht nur mehr Sicherheit, sondern auch mehr Komfort. Es lässt sich sogar ein volkswirtschaftlicher Nutzen ableiten, denn die Menschen können die Zeit im Auto besser nutzen. Auch der CO<sub>2</sub>-Ausstoß lässt sich durch Assistenzsysteme und autonomes Fahren reduzieren.

Immer mehr Anwendungen im Auto werden elektrisch, etwa die Servolenkung: hydraulische Systeme laufen immer mit, elektrische Systeme verbrauchen nur Leistung, wenn Unterstützung beim Lenken erforderlich ist. Und auch das Fahren wird zunehmend elektrisch. Sicher ist zwar: Das reine Elektroauto wird nicht so schnell kommen, wie viele gedacht haben. Sicher ist aber auch: ohne Elektrifizierung, zum Beispiel mit Hybridantrieben als Brückentechnologie, wird es nicht gehen.

Die Beschlüsse der UN-Klimakonferenz im Dezember werden die Anforderungen an eine beschleunigte Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen weiter verstärken, um den Klimawandel zu begrenzen.

Die Elektrifizierung und die Vernetzung des Autos werden einen wichtigen Beitrag leisten, damit das gelingt. Infineon hat dafür die wesentlichen Komponenten und Lösungen.

Unten im Foyer können Sie einen Blick in das Innenleben eines Autos werfen. Auszubildende bei Daimler haben eine Mercedes S-Klasse aufgesägt – faszinierend! Meine Kollegen zeigen Ihnen gern, wo genau unsere Halbleiter zu finden sind und welche Funktion sie haben.

## **Das Internet der Dinge**

Anhand der Vernetzung des Autos ist zu erkennen, wie das Internet der Dinge eine Branche verändert.

Halbleiter sind dabei das entscheidende Bindeglied zwischen digitaler und realer Welt. Sensoren erfassen die reale Welt und sind vergleichbar mit den menschlichen Sinnen: Sie sehen, hören, tasten. Sensoren erfassen analoge physikalische Messgrößen, die in der digitalen Welt verarbeitet werden können. Mikrocontroller arbeiten wie ein Gehirn: Sie sammeln, koordinieren, analysieren und kommunizieren Daten, um die Geräte im Internet der Dinge entsprechend zu steuern.

Leistungshalbleiter sind vergleichbar mit den menschlichen Muskeln. Sie setzen Steuersignale aus der digitalen Welt in der realen Welt um. Besonders wichtig: Sie machen die Autos, die Maschinen und die Stromversorgung der Geräte im Internet der Dinge effizienter.

Halbleiter sorgen außerdem für das notwendige Maß an Sicherheit in der digitalen Welt. Diese kann am besten durch eine Verbindung aus Software- und Hardware-Komponenten gewährleistet werden. Unsere Sicherheitschips stärken also auch das Immunsystem im Internet der Dinge.

Wir können sagen: In unseren Zielmärkten führt die Digitalisierung durch das Internet der Dinge insgesamt zu einer steigenden Nachfrage nach unseren Halbleitern.

Ein aktuelles Beispiel: Künftig werden Smartphones mit digitalen Drucksensoren ausgestattet. Sie erfassen winzige Luftdruck-unterschiede und können so die Höhe bis auf wenige Zentimeter genau bestimmen. Das ist eine notwendige Voraussetzung für die Navigation in mehrstöckigen Gebäuden oder das Erkennen von Höhenunterschieden beim Wandern. In Kombination mit anderen Sensoren gibt es auch im medizinischen Bereich viele mögliche Anwendungen. So erkennt das Smartphone beispielsweise, wenn jemand plötzlich stürzt und kann einen Notruf auslösen.

In der weltweiten Produktionslandschaft findet mit Industrie 4.0 ein Paradigmenwechsel statt. Entscheidend sind unsere Halbleiter, weil sie eine Grundvoraussetzung für die Akzeptanz und Umsetzung von Industrie 4.0 schaffen: die Sicherheit vor Manipulation und Sabotage. Für einen Industriestandort wie Deutschland ist die Kompetenz in der Datenwelt – insbesondere der Umgang mit vertraulichen Daten und gesicherten Identitäten – entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit in den kommenden Jahrzehnten.

Das Internet der Dinge ist kein losgelöster, neuer Markt. Vielmehr ist es ein Trend, der bestehende Märkte und Geschäftsmodelle verändern wird. Mit unserem Systemverständnis können wir unseren Kunden helfen, die digitale Transformation zu nutzen, um noch erfolgreicher zu werden. Denn unsere Halbleiter machen das Internet der Dinge effizient und sicher.

## **Zusammenfassung**

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen: Ein erfolgreiches Geschäftsjahr liegt hinter uns. International Rectifier haben wir zügig und erfolgreich integriert. Gleichzeitig haben wir Umsatz, Ergebnis und Marge gesteigert.

Mit unseren Produkten tragen wir zu einer besseren Zukunft bei und machen das Leben der Menschen einfacher, sicherer und umweltfreundlicher.

Wir adressieren Wachstumsmärkte mit großem Potenzial, zusätzlich getrieben von der Vernetzung im Internet der Dinge. Durch unser Systemverständnis bieten wir unseren Kunden einen entscheidenden Mehrwert, der sie erfolgreicher macht. Wir sind der richtige Partner für die Veränderungen im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung.

Infineon wird auch in Zukunft erfolgreich bleiben – durch nachhaltiges, profitables Wachstum.

Vielen Dank.