

Dr. Reinhard Ploss

Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

München, 14. November 2017

– Es gilt das gesprochene Wort –

Grüß Gott, sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zur
Jahrespressekonferenz von Infineon!

Ich freue mich, Ihnen heute über das abgeschlossene Geschäftsjahr 2017 zu berichten.
Anschließend werde ich einen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr 2018 geben und
ein paar strategische Aspekte erläutern.

[Rückblick Geschäftsjahr 2017]

Beginnen wir mit dem Rückblick.

Der Umsatz des Konzerns ist um 9 Prozent auf 7 Milliarden 63 Millionen Euro gestiegen.
Zu diesem Wachstum haben alle vier Geschäftsbereiche beigetragen – insbesondere
Automotive, Industrial Power Control sowie Power Management & Multimarket.

Das Segmentergebnis stieg um 226 Millionen Euro auf insgesamt 1 Milliarde 208
Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 17,1 Prozent.

Damit haben wir zum einen die im März 2017 angehobene Prognose erfüllt – und dies
trotz eines zunehmenden Gegenwinds durch den schwächeren Dollar.

Zum anderen haben wir unser zu Beginn des Geschäftsjahrs 2017 angehobenes,
mittelfristiges Margenziel von 17 Prozent direkt erreicht.

Infineon wächst weiter. Dieses Wachstum gründen wir auf vielen unterschiedlichen Säulen. Elektromobilität und Fahrerassistenzsysteme werden das Auto der Zukunft prägen. Infineon wird davon profitieren.

Auch erneuerbare Energien und effiziente Stromnutzung, mobile Kommunikation und Datensicherheit sind langfristige Wachstumstreiber.

Die Digitalisierung wird für uns immer wichtiger, auch indirekt wenn unsere Produkte beispielsweise in Serverfarmen zum Einsatz kommen. Halbleiter sind die Basis der Digitalisierung und entscheidend für die Verbindung von digitaler und realer Welt.

Besonders spannend ist die Interaktion von Mensch und Maschine. Auto, Wohnung, Fabrik oder Endgerät – alles wird zunehmend intelligenter und mit dem Internet verbunden. In drei Jahren gehören circa 30 Milliarden Geräte zum Internet der Dinge. Heute kommunizieren Mensch und Maschine zumeist über Tastatur und Display. Doch mit Sprach- und Gestensteuerung eröffnen sich neue Möglichkeiten: Sie sind eine viel natürlichere Art der Interaktion.

Infineon hat sich im vergangenen Geschäftsjahr in diesem Bereich verstärkt: beispielsweise durch ein strategisches Investment bei der Firma XMOS mit Sitz im britischen Bristol.

Die heutigen Systeme zur Spracherkennung können kaum zwischen verschiedenen Sprechern oder auch einem Fernseher unterscheiden. Dies ist aber eine Voraussetzung, damit Sprachsteuerung akzeptiert und genutzt wird.

Eine neue Lösung, die Infineon und XMOS Anfang 2017 vorgestellt haben, kombiniert Radar-Sensoren und Silizium-Mikrofone. Die Sensoren von Infineon erfassen die Position des Sprechers im Raum und die Mikrofone werden genau auf den Sprecher ausgerichtet. Die Interpretation der Worte wird verbessert und Missverständnisse werden vermieden. Ein gutes Beispiel für unser Denken „Vom Produkt zum System“.

Zur Interaktion von Mensch und Maschine gehört auch die Interaktion mit Robotern. Sie werden in der Industrie und im Alltag eine wachsende Rolle spielen. Für Infineon sind insbesondere Industrieroboter vielversprechend. Der Markt für kooperative Robotersysteme wächst überproportional und mittelfristig wird das den Servicebereich betreffen.

Was uns hier stark macht? Wir haben die Technologiekompetenz bei Leistungshalbleitern, Sensoren, Controllern und IT-Sicherheitslösungen. Wir kombinieren diese Produkte und Kompetenzen immer besser und bieten optimale Systemlösungen an.

Es gibt eine sehr aktive Start-up-Szene in Deutschland, mit der wir erfolgreich zusammenarbeiten. Gemeinsam mit Experten von Infineon ist es zum Beispiel einem Start-up aus München gelungen, innerhalb von sechs Wochen den Prototypen eines Roboters zu bauen, der den Gerüstbau einfacher und kostengünstiger machen wird.

Infineon erfährt bei solchen Projekten viel über neue Fragestellungen und Anwendungen. Die Start-ups, mit denen wir arbeiten, können durch die Zusammenarbeit genauer für ihren Zielmarkt entwickeln und die Zeit bis zur Produkteinführung verkürzen.

Im Foyer unten können Sie einen weiteren Roboter kennenlernen, der Chips von Infineon nutzt. Er hört auf den Namen „Panda“ und wurde von der Firma Franka Emika – ebenfalls aus München – entwickelt.

Panda hat hochempfindliche Sensoren. Bereits auf den leichtesten Kontakt reagiert der Roboter blitzschnell und zeigt menschenähnliche Reflexe. Er ist vielseitig einsetzbar, nicht nur in der Fabrik, sondern auch zur Unterstützung von Pflegekräften beispielsweise in der Seniorenbetreuung. Das Besondere an diesem Roboter ist, dass er intuitiv bedient und programmiert werden kann. Wir laden Sie ein, das selbst auszuprobieren.

Auch mit den Großen von heute sind wir bereits im Geschäft. Im vergangenen Quartal haben wir Aufträge bei einem Top-3-Hersteller von Industrierobotern gewonnen – wir bieten hier Produkte aus drei unserer Geschäfts-Segmente an.

Infineon konzentriert sich auf wichtige Wachstumsmärkte. Mit Systemverständnis differenzieren wir uns von den Wettbewerbern. Das war die Grundlage unseres Erfolgs auch im zurückliegenden Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren, damit möchte ich nun einen Blick auf die vergangenen 12 Monate in unseren vier Geschäftsbereichen werfen.

Das Segment Automotive erzielte im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz in Höhe von 2 Milliarden 989 Millionen Euro, ein Plus von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Automotive steuerte 42 Prozent des Konzernumsatzes bei. Das Segmentergebnis stieg auf 474 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 15,9 Prozent.

Wir sind in allen Produktkategorien gewachsen. Die Gründe hierfür sind im Wesentlichen die Reduktion von Emissionen in Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor, aber auch neue Komfortfunktionen. Zwei wichtige Wachstumsfaktoren waren, wie in den Jahren davor, 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.

Die Verbreitung von Fahrerassistenzsystemen führte zu einer steigenden Nachfrage nach unseren Radarsensoren und unseren Mikrocontrollern der AURIX™-Familie. Fahrerassistenzsysteme werden auch in Autos der oberen und unteren Mittelklasse beliebter.

Außerdem steigt die Anzahl der Radarsensoren pro Auto, weil immer mehr Premium-Fahrzeuge die Anforderungen von Level 2 des automatisierten Fahrens erfüllen. Level 2 bedeutet eine Teilautomatisierung mit Funktionen wie automatisches Einparken, Spurhalten und Abbremsen.

Der Schwerpunkt liegt dabei bei unseren 77-Gigahertz-Radarlösungen von denen wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund doppelt so viele verkauft haben wie im Jahr davor.

Im Übrigen ist dies auch ein Grund für den laufenden Ausbau unserer Fabrik in Regensburg, wo wir Radar-Chips fertigen.

Immer gefragter ist auch unsere Kompetenz im Bereich IT-Sicherheit und die Sicherheitscontroller des Segments Chip Card & Security. Wir sorgen für eine sichere Fahrzeugarchitektur und gewährleisten den sicheren Austausch von Daten – sowohl zwischen den verschiedenen Systemen an Bord als auch mit anderen Fahrzeugen und der Infrastruktur.

IT-Sicherheit ist für das vernetzte Auto der Zukunft unverzichtbar und bietet Wachstumschancen für Infineon.

Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung und dem industrieweit umfangreichsten Portfolio von Leistungshalbleitern, Sensoren und Mikrocontrollern ist Infineon ein führender Anbieter für Automobilelektronik.

Das zeigt sich auch in der engen Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Gemeinsam mit den Herstellern und ihren Zulieferern arbeiten wir am Auto der Zukunft. So hat

Volkswagen 2017 ein strategisches Halbleiterprogramm ins Leben gerufen und Infineon als ersten Kooperationspartner gewählt.

Von den Trends Elektromobilität und automatisiertes Fahren profitiert Infineon besonders stark. In den nächsten fünf Jahren werden diese Trends für rund die Hälfte unseres Wachstums bei Automotive sorgen.

Kommen wir nun zum Segment Industrial Power Control. Hier erzielte Infineon einen Umsatz in Höhe von 1 Milliarde 206 Millionen Euro, 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Segmentergebnis betrug 183 Millionen Euro. Es stieg somit um 38 Prozent und entspricht einer Segmentergebnis-Marge von 15,2 Prozent.

Größtes Geschäftsfeld von IPC bleibt der Bereich Industrieantriebe, beispielsweise für die Fabrikautomatisierung.

Der größte Umsatzanstieg kommt aus dem Bereich Haushaltsgeräte. 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 zunehmende Einsatz von Inverter-gesteuerten Motoren in Waschmaschinen und Kühlschränken, wo wir mit unseren kompakten, hoch integrierten IGBT-Modulen erfolgreich sind.

Den zweitgrößten Beitrag zur Umsatzsteigerung lieferten die Komponenten für erneuerbare Energien, also Wind und Fotovoltaik. Grund dafür war vor allem die Installation neuer Anlagen in China, wo die hohen Ausbauziele durch Regierungsmaßnahmen unterstützt werden.

Bemerkenswert sind hier zwei Zahlen aus dem Bereich Fotovoltaik: Zum einen könnte 2017 für China ein Rekordjahr werden durch die Installation von neuen Solaranlagen mit einer Leistung von insgesamt mehr als 40 Gigawatt.

Zum anderen ist für Infineon erfreulich, dass unser Umsatz im Bereich Fotovoltaik innerhalb von zwei Jahren um rund 70 Prozent gestiegen ist.

Die übrigen Anwendungen – unter anderem Zugsysteme, unterbrechungsfreie Stromversorgungen, Energieübertragung sowie Industriefahrzeuge – liefern weiterhin stabilen Umsatz.

Kommen wir zum Segment Power Management & Multimarket. Der Umsatz stieg auf 2 Milliarden 148 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 5 Prozent. Das Segmentergebnis erreichte 427 Millionen Euro und stieg somit um 21 Prozent. Das ergibt eine Segmentergebnis-Marge von 19,9 Prozent.

Im weltweiten MOSFET-Markt, also bei Bauelementen, die Spannungen bis zu 900 Volt schalten, ist Infineon die klare Nummer eins. Unser breites Portfolio umfasst neben den führenden Transistortechnologien auch entsprechende Treiber und Controller. Entscheidend sind dabei größtmögliche Energieeffizienz und Leistungsdichte, aber auch die Tatsache, dass Infineon Lösungen aus einer Hand bietet, bei der die Komponenten harmonisieren. Die Produkte von PMM setzen hier Maßstäbe.

Unsere OptiMOS™-Leistungstransistoren für Spannungen von 40 bis 200 Volt profitierten von der steigenden Anzahl von Anwendungen mit Gleichstrommotoren, beispielsweise für Bohrmaschinen, Akkuschauber, Staubsaugroboter, Heckenscheren, Motorsägen, Rasenmäher sowie E-Bikes und Drohnen.

Ein weiteres wichtiges Anwendungsfeld im Niedervoltbereich sind Stromversorgungen für Server. Mit der Systemlösung zur digitalen Spannungsregelung ist Infineon hier hervorragend positioniert. Die digitale Regelung ermöglicht einen hohen Wirkungsgrad sowohl bei niedriger als auch bei hoher Belastung. Auch hier schätzen die Kunden gut funktionierende Lösungen aus einer Hand.

Unsere sehr erfolgreiche CoolMOS™-Familie für höhere und hohe Spannungen im Bereich von 400 bis 900 Volt kommt vor allem in Netzteilen von Servern und Notebooks zum Einsatz. Während der Markt für Notebooks kaum mehr zunimmt, sehen wir bei Rechenzentren durch Big Data und Anwendungen im Bereich künstliche Intelligenz großes Potenzial.

Ein weiteres Wachstumfeld sind Sensoren. Klarer Schwerpunkt sind derzeit Mobilgeräte, allerdings kommen beispielsweise mit den virtuellen, persönlichen Assistenten weitere Geräte hinzu. Mit unserem Portfolio sind wir hier gut aufgestellt. 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 zu erhöhen.

Das bietet Vorteile im Smartphone und bei sprachgesteuerten Geräten. Durch den Einsatz unserer Technologie verdoppelt sich die Entfernung, aus der das Mikrofon Sprachbefehle eines Benutzers sauber erfassen kann. Dank dieser Eigenschaften können wir einerseits am ungebrochenen Bedarf bei Smartphones teilhaben, eröffnen uns aber andererseits auch neue Wachstumsfelder. Vor diesem Hintergrund ist unsere strategische Partnerschaft mit XMOS zu sehen, von der ich Ihnen gerade berichtet habe.

Kommen wir schließlich zum Geschäftsbereich Chip Card & Security. Der Umsatz verbesserte sich um 1 Prozent auf 708 Millionen Euro. Das Segmentergebnis ging auf 124 Millionen Euro zurück. Damit betrug die Segmentergebnis-Marge 17,5 Prozent.

Wie im Vorjahr ist das Geschäft mit hoheitlichen Dokumenten weiter gewachsen. Mehr und mehr Länder führen chipbasierte Dokumente ein, dabei profitieren wir auch vom Ersatzgeschäft.

Der Markt mit Bezahlkarten entwickelte sich etwas schwächer als prognostiziert. Der Umsatz blieb nahezu auf gleicher Höhe wie im Vorjahr.

Erfreulich ist die Entwicklung bei unserer embedded SIM-Lösung, die im Wesentlichen für eCall-Anwendungen in Fahrzeugen eingesetzt wird. Infineon profitiert hier von der gesetzlichen Vorgabe, dass ab März 2018 alle Neuwagen in Europa eine Notruf-Funktion haben müssen.

Eine besonders erfreuliche Nachricht im vergangenen Geschäftsjahr: Infineon ist wieder weltweit die Nummer 1 bei Sicherheitscontrollern. Das zeigen die Zahlen des Marktforschungsinstituts IHS Markit. Erreicht wurde das auch durch Wachstum beim Distributionsgeschäft. Kleinere Kunden brauchen oftmals Gesamtlösungen von uns inklusive Software, weil sie nicht die Expertise haben – wiederum ein schönes Beispiel für unser Konzept „vom Produkt zum System“.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Unsere vier Segmente behaupten sich sehr erfolgreich in ihren sehr unterschiedlichen Märkten. Was diese Märkte vereint, ist, dass sie nachhaltig profitables Wachstum versprechen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Lösungen, die das Leben einfacher, sicherer und umweltfreundlicher machen.

Infineon ist erneut gewachsen. Wir hatten unsere Ziele sogar während des Geschäftsjahrs erhöht und diese gesetzten Ziele erreicht.

[Dividendenempfehlung]

Von diesem Erfolg sollen unsere Aktionäre angemessen profitieren: Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2017 empfehlen Vorstand und Aufsichtsrat deshalb wieder eine Anhebung der Dividende.

Wir werden der kommenden Hauptversammlung am 22. Februar 2018 eine Ausschüttung von 25 Euro-Cent je Aktie vorschlagen. Das wäre eine Erhöhung um nahezu 14 Prozent.

[Ausblick erstes Quartal und Geschäftsjahr 2018]

Damit komme ich zum Ausblick.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2018 rechnen wir mit einem saisonal typischen Rückgang des Umsatzes um etwa 2 Prozent gegenüber dem Vorquartal – mit einer möglichen Abweichung von plus oder minus 2 Prozentpunkten. In der Mitte der Umsatzspanne wird die Segmentergebnis-Marge voraussichtlich 15 Prozent betragen.

Für das Geschäftsjahr 2018 erwarten wir einen Anstieg des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr von etwa 9 Prozent – plus oder minus 2 Prozentpunkte. Die Segmentergebnis-Marge wird voraussichtlich 17 Prozent im Mittelpunkt der Umsatzprognose betragen.

Wir unterstellen für diese Prognose einen durchschnittlichen Wechselkurs des Euro zum US-Dollar von 1,15.

Wie Sie wissen, ist ein schwächerer Dollar für uns eine Herausforderung. Lassen Sie mich deshalb eine Frage gleich vorwegnehmen, um die Zahlen ins richtige Verhältnis zu setzen: Wie würde sich der Umsatz bei einem stärkeren Dollarkurs entwickeln?

Die Antwort lautet: Bei einem unveränderten Wechselkurs im Vergleich zum Durchschnittswert des Vorjahrs würden wir stärker wachsen als im Geschäftsjahr 2017, also sogar zweistellig. Aber das wird durch die Währungseffekte überdeckt.

Im Einzelnen erwarten wir, dass das Umsatzwachstum im Segment Automotive deutlich über dem Konzerndurchschnitt liegen wird. Das Wachstum der Segmente Industrial Power Control und Power Management & Multimarket sollte leicht unter dem Niveau des Konzerndurchschnitts liegen. Für Chip Card & Security erwarten wir aufgrund der aktuell schwierigen Marktlage einen Umsatz in etwa auf dem Niveau des Vorjahrs.

Unser insgesamt starkes Wachstum können wir stemmen, weil wir mit unserer Fertigungs-Strategie gut aufgestellt sind und – im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern – die notwendigen Kapazitäten zur Verfügung haben.

Damit komme ich zu den Investitionen. Für das Geschäftsjahr 2018 sind Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte einschließlich aktivierter Entwicklungskosten zwischen 1,1 und 1,2 Milliarden Euro geplant. Das Verhältnis zur prognostizierten Umsatzspanne liegt bei diesem hohen Wachstum also bei etwa 15 Prozent.

Wir übersteigen damit unser Ziel von 13 Prozent vom Umsatz, welches allerdings für ein dollarbereinigtes Wachstum von 8 Prozent gilt. Da wir aufgrund der hohen Nachfrage im Bereich Leistungshalbleiter, beispielsweise für Elektromobilität, besonders schnell wachsen, brauchen wir höhere Investitionen in Fertigungskapazitäten.

Dazu zählt auch, dass wir den Ausbau unserer Fertigung auf 300mm-Dünnpafern in Dresden beschleunigen.

Der weltweite Halbleitermarkt wird im Geschäftsjahr 2018 weiter wachsen. Mit unserer Wachstumsprognose von etwa 9 Prozent für das laufende Geschäftsjahr liegen wir dabei über dem für 2018 prognostizierten Wachstum von rund 5 Prozent im gesamten Halbleitermarkt.

Infineon bleibt auf nachhaltigem, profitabilem Wachstumskurs.

[Strategische Weiterentwicklung]

Unsere Kunden entscheiden sich für Infineon, weil wir für höchste Qualität, Zuverlässigkeit und technologischen Vorsprung stehen. Wir lösen ihre Probleme. Unsere Kernkompetenzen sind angesichts globaler Megatrends heute gefragter denn je.

Ich möchte zum Abschluss noch zwei strategische Aspekte kurz beleuchten: neue Technologien auf Basis von Verbindungshalbleitern und die zunehmende Bedeutung von Software-Kompetenz – ganz im Sinne unseres strategischen Ansatzes „Vom Produkt zum System“.

Infineon gehört zu den weltweit führenden Halbleiterunternehmen. Und das soll so bleiben. Um für die Zukunft weiterhin gut gerüstet zu sein, bauen wir unsere Kompetenzen weiter aus.

Ein Schwerpunkt sind die Verbindungshalbleiter aus Siliziumkarbid und Galliumnitrid.

Siliziumkarbid hat als Basistechnologie für Leistungstransistoren inzwischen den Durchbruch geschafft. Im Geschäftsjahr 2017 haben wir erstmals Umsatz mit unserem Siliziumkarbid-MOSFET erzielt. Diesen Weg setzen wir fort und erweitern Schritt für Schritt unser Portfolio.

Wir arbeiten außerdem an der Qualifizierung für den Einsatz in Elektrofahrzeugen. Onboard-Ladegeräte und Hauptumrichter werden mit Siliziumkarbid kompakter, leichter und effizienter. Dadurch kann bei gleicher Reichweite die Batteriegröße reduziert werden: ein extrem wichtiger Faktor für den Erfolg der Elektromobilität.

Die zunehmende Verbreitung von Elektrofahrzeugen erfordert auch eine entsprechende Ladeinfrastruktur. Infineon liefert Leistungsmodule auf Basis von Siliziumkarbid für das ultraschnelle Laden und ist an wichtigen Projekten in China und Europa beteiligt.

Auch bei Galliumnitrid haben wir bedeutende Fortschritte erzielt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die ersten Produkte unserer CoolGaN™-Familie auf den Markt gebracht und damit bereits Umsatz erzielt. Diese Chips werden beispielsweise in leistungsstarken Netzteilen für Rechenzentren eingesetzt. Durch unsere Produkte können diese kostengünstiger sowie kompakter gebaut werden und verbrauchen deutlich weniger Strom. Das sind entscheidende Argumente bei Rechenzentren mit bis zu 40.000 Servern und dem Strombedarf einer Kleinstadt.

Bei der Umstellung auf Verbindungshalbleiter müssen unsere Kunden typischerweise ihre Systemarchitektur anpassen. Wir unterstützen sie dabei.

Hier zahlt sich einmal mehr der strategische Ansatz „Vom Produkt zum System“ aus. Wir verstehen die Systeme unserer Kunden und die Anforderungen ihrer Märkte. So können wir unsere Halbleiter gezielt entwickeln und anpassen.

Durch den technologischen Fortschritt verändern sich Systeme und das erfordert neue Kompetenzen. Das hat Auswirkungen darauf, wie wir unsere Strategie umsetzen. Mit der zunehmenden Digitalisierung müssen wir die Algorithmen der Kundensysteme verstehen. Dafür braucht es Software-Kompetenz.

In den vergangenen Jahren haben wir das erforderliche Know-how aufgebaut und liefern unsere Chips – wo sinnvoll und notwendig – auch mit entsprechender Software aus.

Ein Beispiel dafür ist die zweite Generation unserer digitalen Motorsteuerungs-Plattform iMOTION™ für Motoren in Industrie- und Haushaltsgeräten mit kleinerer und mittlerer Leistung. Zum einen kombinieren wir hier unsere Leistungshalbleiter und Logikchips für die Ansteuerung zu einer hochkompakten Lösung. Außerdem liefern wir iMOTION™ standardmäßig mit einem Entwicklungs-Kit einschließlich Software. Unsere Kunden müssen nur noch einige Parameter festlegen, um die Programmierung abzuschließen.

Für unsere Kunden bedeutet das: niedrigere Systemkosten, geringerer Entwicklungsaufwand und kürzere Entwicklungszeiten, also: eine schnelle Markteinführung ihrer Produkte bei hoher Zuverlässigkeit.

Wir sind und bleiben ein Hardware-Unternehmen. Im Zuge der Digitalisierung erweitern wir aber unser Systemwissen im Bereich Software und bieten entsprechende Lösungen an.

[Zusammenfassung]

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

- › Erstens: Die erhöhte Prognose für das vergangene Geschäftsjahr haben wir trotz des zunehmenden Gegenwinds durch den schwächeren US-Dollar erreicht. Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2017 sehr zufrieden.
- › Zweitens: Infineon wächst weiter. Unser Wachstum basiert auf unterschiedlichen, stabilen Säulen. Infineon ist in Wachstumsmärkten aktiv, die auch weiterhin Erfolg versprechen. Dazu gehören Elektromobilität, autonomes Fahren, erneuerbare Energien und effiziente Stromnutzung, mobile Kommunikation und Datensicherheit. Halbleiter sind die entscheidende Verbindung zwischen digitaler und realer Welt.

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir schneller wachsen als der Markt – trotz des Gegenwinds durch den schwächeren Dollar.

- › Drittens: Wir investieren in unsere Fertigung und erweitern unsere Kapazitäten, um die steigende Nachfrage nach Leistungshalbleitern und Sensoren zu bedienen.
- › Viertens: Wir setzen auf neue Technologien und erweitern unser Portfolio im Bereich Siliziumkarbid und Galliumnitrid. Unseren strategischen Ansatz „Vom Produkt zum System“ entwickeln wir konsequent weiter, indem wir unsere Kompetenz auch im

Bereich Software ausbauen. Unseren Kunden bieten wir bereits heute entsprechende Lösungen.

Meine Damen und Herren, Infineon wächst. Nicht zuletzt sieht man das sehr anschaulich an unserem Hauptsitz. Die Bauarbeiten für das neue Bürogebäude am Campeon sind kurz vor dem Abschluss. Ab Anfang 2018 werden mehr als 800 zusätzliche Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. Wenn Sie den Kubus verlassen und nach links abbiegen, können Sie sich selbst ein Bild von der Baustelle machen.

Infineon wächst schneller als der Markt und Infineon wächst profitabel. Bereits das vierte Geschäftsjahr in Folge.

Was wir versprechen, das liefern wir. Und glauben Sie mir: Wir haben noch viel vor.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen stehe ich Ihnen für Fragen zur Verfügung.