

**Dr. Reinhard Ploss**

Vorsitzender des Vorstands  
Infineon Technologies AG

**Jahrespressekonferenz**

München, 12. November 2013

- Es gilt das gesprochene Wort –

---

Grüß Gott, meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz der Infineon Technologies AG. Zusammen mit meinen Vorstandskollegen Arunjai Mittal und Dominik Asam werde ich Ihnen die Zahlen sowie die wichtigsten Entwicklungen zum vergangenen Geschäftsjahr präsentieren. Anschließend wollen wir unsere Erwartungen für das laufende Jahr mit Ihnen teilen.

Beginnen wir mit dem **Rückblick**.

Ich freue mich, Ihnen heute sagen zu können: Es war – gerade vor dem gesamtwirtschaftlichen Hintergrund – ein erfolgreiches Jahr. Es ist besser gelaufen, als wir es im November 2012 erwartet hatten. Mit unseren zwei wichtigen Zukunftsprojekten, der neuen strategischen Ausrichtung „Vom Produkt zum System“ sowie dem Aufbau der Fertigung auf 300mm-Dünnschichten, sind wir in den vergangenen zwölf Monaten gut vorangekommen.

Vor einem Jahr, bei meiner ersten Bilanzpressekonferenz als Vorstandsvorsitzender von Infineon, standen wir vor großen Herausforderungen. Zur Erinnerung: damals hatten wir für den Umsatz einen Rückgang um einen mittleren bis hohen einstelligen Prozentsatz prognostiziert und eine Segmentergebnismarge im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Denn die Weltkonjunktur entwickelte sich schwach und war schwer zu kalkulieren, die Nachfrage für unsere Produkte brach ein. Darauf haben wir schnell und flexibel reagiert. Nicht benötigte Kapazitäten haben wir zeitweise stillgelegt, einzelne Projekte gestrichen oder gestreckt und eine ganze Reihe weiterer Maßnahmen zur Kostensenkung ergriffen. Das gesamte Unternehmen hat hervorragend mitgezogen, auch wenn vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Einiges abverlangt wurde. Die erzielten Einsparungen lagen über den angestrebten 100 Millionen Euro.

Dank vorausschauenden Managements ist Infineon selbst auf dem Tiefpunkt der Nachfrage profitabel geblieben. Als sich die Märkte – wie von uns prognostiziert – zur zweiten Hälfte des Geschäftsjahres durch die typischen saisonalen Effekte, aber auch durch das allgemein bessere Marktumfeld belebten, konnten wir unsere Fertigung schnell wieder hochfahren und Marktanteile gewinnen.

Bei allen Kostenmaßnahmen haben wir nämlich immer die langfristige Strategie im Blick behalten.

Zwei Faktoren haben sich ausgezahlt:

Erstens haben wir mit der Fokussierung auf Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit unser Produktportfolio in den vergangenen Jahren neu ausgerichtet und uns auf margenstarke Aktivitäten konzentriert. Das stützt unsere Profitabilität auch in konjunkturell schwierigen Zeiten.

Zweitens haben wir unsere große Erfahrung erfolgreich genutzt. Das Halbleitergeschäft ist, wie Sie als Branchenbeobachter wissen, geprägt von

zyklischen Schwankungen. Das Management dieser Auf- und Abs haben wir zu einer Kernkompetenz von Infineon ausgebaut.

Das Resultat: Im **Geschäftsjahr 2013** haben wir einen **Konzernumsatz** von mehr als 3,84 Milliarden Euro erzielt. Im Vergleich zum Vorjahr lag der Rückgang bei nur zwei Prozent. Die Nachfrage erholte sich ab dem zweiten Quartal dynamischer als erwartet. Besonders stark war das Geschäft in Asien und zwar insbesondere in China. Zusätzliche Belastungen durch die Schwäche des US-Dollars gegenüber dem Euro konnten wir mehr als auszugleichen.

Die Investitionen haben wir deutlich gekürzt. Das spiegelt sich auch im Free-Cash-Flow wider, der sich von minus 219 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2012 auf nun plus 235 Millionen Euro verbesserte. Infineon ist finanziell stark aufgestellt. Die Brutto-Cash-Position stieg im Vergleich zum Vorjahr um gut 50 Millionen auf 2,286 Milliarden Euro an und die Netto-Cash-Position um 43 Millionen auf 1,983 Milliarden Euro.

Als Segmentergebnis haben wir im Gesamtjahr 377 Millionen Euro erzielt. Das bedeutet einen Rückgang um 150 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Die Segmentergebnis-Marge sank dementsprechend von 13,5 auf nun 9,8 Prozent. Der Ergebnisrückgang ist eine logische und branchentypische Folge bei relativ hohen Fixkosten und dem starken Umsatzeinbruch, wie wir ihn im ersten Quartal erlebt haben. Umso anspruchsvoller und wichtiger ist es, dass wir auch in einer solchen Situation die Profitabilität sichern können.

Mit dem zweiten Quartal setzte die Erholung der Märkte ein, die sich im weiteren Jahr fortsetzte und die wir konsequent genutzt haben. Das hat sich im **vierten Quartal** bestätigt. Zum dritten Mal in Folge haben wir Umsatz, Ergebnis und Marge gesteigert. Von Juli bis September setzte der Infineon-Konzern 1,053 Milliarden Euro um – ein Plus von drei Prozent gegenüber dem Vorquartal. Das Segmentergebnis stieg sogar um gut ein Viertel auf 148

Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge erreichte 14,1 Prozent – 2,7 Prozentpunkte mehr als im Quartal zuvor.

## **Rückblick für die Divisionen**

Betrachten wir die Entwicklung auf Divisionsebene, bietet sich folgendes Bild. Im Geschäftsjahr 2013 haben die drei Segmente Automotive, Chip Card & Security sowie Power Management & Multimarket ihren Umsatz gegenüber 2012 steigern können. Der Rückgang im Segment Industrial Power Control wurde dadurch mehr als ausgeglichen. Dass der Konzernumsatz trotzdem insgesamt leicht gefallen ist, ist auf die Sonstigen Geschäftsbereiche, Konzernfunktionen und Eliminierungen zurückzuführen.

**Automotive** wurde zwar etwas gebremst durch den anhaltend schwachen Automarkt in Europa. Dafür entwickelten sich die Verkaufszahlen in den USA und in China erfreulich. Und: die Nachfrage nach Premium-Fahrzeugen deutscher Hersteller blieb auf hohem Niveau. So erreichte ATV einen Umsatzzanstieg im Jahresvergleich von drei Prozent auf gut 1,7 Milliarden Euro. Das Segmentergebnis ging dagegen um knapp ein Viertel zurück auf 167 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 9,7 Prozent.

Im vierten Quartal blieb der Umsatz mit 455 Millionen Euro fast auf Vorquartalsniveau. Die sonst übliche Abschwächung in den Sommermonaten blieb weitgehend aus. Das Segmentergebnis kletterte um etwa 10 Prozent auf 57 Millionen Euro. Das entspricht einer Marge von 12,5 Prozent.

**Power Management & Multimarket**, kurz PMM, profitierte weiterhin von der steigenden weltweiten Nachfrage nach Smartphones und Tablets. Der Rückgang bei klassischen PCs hinterließ bei PMM so gut wie keine Spuren. Der Verkauf von hochwertigen Laptops verlief im Gegensatz zum übrigen PC-Markt zuletzt stabil. Das Segment verzeichnete mit plus 6 Prozent auf 987 Millionen Euro im Vergleich zu 2012 unter den vier Geschäftsbereichen

den größten Umsatzanstieg. Das Segmentergebnis kletterte leicht auf 144 Millionen Euro, das entspricht einer Marge von 14,6 Prozent.

Im Schlussquartal des Geschäftsjahres steigerte PMM den Umsatz um 2 Prozent auf 271 Millionen Euro und das Segmentergebnis um 7 Prozent auf 49 Millionen. Die Segmentergebnis-Marge lag bei 18,1 Prozent.

**Industrial Power Control** hatte unter den Divisionen das schwierigste Jahr – insbesondere, weil die weltweite Nachfrage nach Investitionsgüter zunächst sehr schwach war. Nach einem massiven Einbruch im ersten Quartal ging es sehr rasch aufwärts. Unterm Strich bleibt bei IPC für das Geschäftsjahr 2013 ein Umsatzrückgang um 11 Prozent auf 651 Millionen Euro. Das Segmentergebnis verringerte sich um 68 Prozent auf 38 Millionen Euro, die Marge lag entsprechend bei 5,8 Prozent.

Die starke Erholung von IPC hat sich auch im vierten Quartal fortgesetzt. Im Vergleich zum dritten Vierteljahr stieg der Umsatz um 14 Prozent auf 197 Millionen Euro. In allen Anwendungsbereichen von IGBT-Chips und IGBT-Modulen belebte sich die Nachfrage. Das Segmentergebnis verbesserte sich im Quartalsvergleich um 154 Prozent auf 33 Millionen Euro, die Marge sprang so auf 16,8 Prozent.

**Chip Card & Security** schließlich war erfolgreich mit seinen Lösungen für moderne Ausweise und Pässe, Authentifizierung und Bezahlkarten. Den Jahresumsatz verbesserte CCS leicht um ein Prozent auf 463 Millionen Euro bei einem um 30 Prozent rückläufigen Segmentergebnis von 39 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge betrug 8,4 Prozent.

Im vierten Quartal verzeichnete CCS einen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorquartal von 8 Prozent auf 129 Millionen Euro, das Segmentergebnis kletterte um ein Fünftel auf 12 Millionen Euro und hievte die Marge auf 9,3 Prozent.

## **Bewertung des Geschäftsjahres 2013**

Zusammengefasst bedeutet das: Im Geschäftsjahr 2013 waren wir bei Umsatz und Marge besser als zu Beginn erwartet. Wir haben unsere Stärken ausgespielt und gezeigt, dass wir hervorragend mit den Marktzyklen umgehen können. Selbst im Abschwung blieb Infineon profitabel.

Das ist gut, aber nicht gut genug: Infineon hat das langfristige Margenziel noch nicht ganz erreicht. Über den Zyklus der vergangenen vier Jahre belief sich unsere Segmentergebnismarge auf 14,4 Prozent, also einen Hauch unter den angepeilten 15 Prozent. Aber wir machen spürbare Fortschritte.

## **Dividendenempfehlung**

Angesichts der Geschäftsentwicklung im vergangenen Geschäftsjahr schlägt der Vorstand eine gegenüber dem Vorjahr stabile Dividende von 12 Euro-Cent je Aktie vor. Dabei orientieren wir uns an zwei Grundregeln, die die Dividendenpolitik von Infineon bestimmen: Die Aktionäre sollen zum einen an einem Ergebniswachstum angemessen beteiligt werden. Zum anderen sollen sie aber auch bei stagnierenden oder rückläufigen Ergebnissen beziehungsweise einem negativen Free-Cash-Flow eine zumindest konstante Dividende erhalten.

## **Ausblick Q1 und Gesamtjahr 2014**

Meine Damen und Herren, schauen wir nun in die Zukunft. Was wird uns das Geschäftsjahr 2014 bringen?

Beginnen möchte ich mit dem **ersten Quartal**, also den Monaten Oktober bis Dezember. Wie in jedem Jahr rechnen wir mit einem saisonbedingten Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorquartal und zwar in allen vier Segmenten. Der Rückgang wird voraussichtlich bei Power Management & Multimarket sowie Chip Card & Security deutlich stärker ausfallen als im

Automobil- und Industriegeschäft. Für den Gesamtkonzern gehen wir von einem Umsatz zwischen 960 Millionen und 1 Milliarde Euro aus. Entsprechend wird die Segmentergebnis-Marge auf etwa 8 bis 10 Prozent sinken.

Für das **Geschäftsjahr 2014** erwartet Infineon ein Umsatzwachstum von 7 bis 11 Prozent im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr bei einer Segmentergebnis-Marge zwischen 11 und 14 Prozent.

Bei IPC, also dem Industriegeschäft, dürfte das Umsatzwachstum über dem Konzerndurchschnitt liegen, bei PMM und CCS etwa im Durchschnitt. Im Automobilgeschäft rechnen wir mit einem Wachstum etwas unter Durchschnitt.

Im Gesamtjahr wollen wir die Investitionen auf etwa 650 Millionen Euro erhöhen. Dafür gibt es mehrere Gründe: der veränderte Produktmix sowie die aktuell hohe Auslastung unserer Produktion erfordern einen Kapazitätsausbau in Front- und Backend, besonders bei 200mm- und 300mm-Dünnschichten. Die Abschreibungen werden auf etwa 500 Millionen Euro oder leicht darüber steigen. Der Free-Cash-Flow wird voraussichtlich mindestens auf dem Niveau des Vorjahres liegen.

### **Strategischer Ausblick**

Was wird unser Geschäft in den nächsten Jahren prägen, wie wollen wir es formen? Für die Zukunft hat Infineon die richtigen Schritte eingeleitet.

Vor einem Jahr hatte ich Ihnen erläutert, dass wir unser Geschäft stärker vom Produktdenken hin zum Systemverständnis entwickeln wollen. Oder wie wir kurz sagen: „Vom Produkt zum System.“ Warum gehen wir diesen Weg?

Mit großer Kompetenz haben wir über viele Jahre führende Technologien, qualitativ hochwertige Produkte und eine hervorragende Fertigung entwickelt.

Künftig wollen wir neben unserer technologischen Stärke nun auch unser Verständnis der Erfolgsfaktoren unserer Kunden ausbauen. Unsere Lösungsansätze sind breit gefächert. Sie reichen von der Unterstützung unserer Kunden beim Design ihrer Produkte bis hin zur Entwicklung innovativer Konzepte, mit denen die Kunden in ihren zukünftigen Systemen Kosten reduzieren und Leistung steigern können. Mit Systemverständnis und Halbleiterkompetenz werden wir Produkte entwickeln, die genauer passen, alternative Lösungen bieten und deutliche Vorteile in der Funktion bringen. Wir wollen unseren Kunden so einen deutlichen Mehrwert bieten.

„Vom Produkt zum System“ bedeutet auch für Teile unserer Organisationsstruktur Veränderungen. Zwar ist Infineon heute noch in Produktkategorien organisiert. An vielen Stellen wird aber schon bereichsübergreifend in applikationsorientierten Gesamtlösungen gedacht. Also: „Vom Produkt zum System“ wirkt sich bereits auf unser Angebot aus.

Einige Beispiele habe ich Ihnen in den vergangenen Monaten schon erläutert. Ein weiteres Beispiel ist unser Beitrag zum Ausbau des Mobilfunknetzes. Durch neue Technologien und Anwendungen steigt das Datenvolumen rasant. Das Stichwort lautet LTE. Mit konventionellen Basisstationen können die notwendigen zusätzlichen Übertragungskapazitäten kaum aufgebaut werden. Die Zahl der potenziellen Standorte ist begrenzt – genauso wie die Akzeptanz in der Bevölkerung. Die Lösung: große Basisstationen werden durch mittlere und kleine ergänzt. Diese tauschen ständig Daten miteinander aus, eine komplexere Netzwerkarchitektur entsteht. Die Vernetzung der einzelnen Stationen erfolgt über Funk. Das dämmt den Installationsaufwand ein. Dank unserer Erfahrung bei Übertragungen im Gigahertz-Bereich verstehen wir die Anforderungen dieses Systems im Mobilfunk. So bieten wir genau die Halbleiterlösungen an, die optimal passen. Mit unseren Transceivern, kombiniert mit innovativen, kosteneffizienten Gehäuselösungen, werden wir erfolgreich am Markt agieren.



Neben dem strategischen Wandel „vom Produkt zum System“ treiben wir die Effizienzsteigerung in der Fertigung voran. Als erster und bisher einziger Anbieter weltweit können wir Leistungshalbleiter auf 300mm-Dünnpwafern, besonders dünnen Siliziumscheiben, fertigen. Als klarer Weltmarktführer für Leistungshalbleiter, wir machen hier rund zwei Drittel mehr Umsatz als die Nummer zwei, haben wir die notwendigen großen Stückzahlen und damit die besten Voraussetzungen. Der Übergang von den heute gebräuchlichen Dünnpwafern mit 200mm Durchmesser zu 300mm wird bei Vollaustastung zu 20 bis 30 Prozent niedrigeren Stückkosten führen. An unseren Standorten Dresden und Villach werden bereits erste Produkte in Serienfertigung hergestellt, weitere sind in der Vorbereitung.

So legen wir die Basis für langfristiges Wachstum.

### **Langfristige Markttrends**

Unsere wichtigsten Wachstumstreiber Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit, auf die wir uns konzentrieren, sind intakt.

Zwei Beispiele möchte ich herausgreifen.

Die Halbleiter von Infineon tragen maßgeblich dazu bei, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß von Autos zu reduzieren. Das Potenzial ist noch groß, sowohl für Verbesserungen bei herkömmlichen Motoren als auch durch den Einsatz von Hybrid-Modellen, bei denen das Angebot in der letzten Zeit deutlich gestiegen ist. Ohne den Einsatz von Hybrid- oder rein elektrisch angetriebenen Fahrzeugen werden die EU-Grenzwerte für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß von Autos nicht zu erreichen sein. Die Zukunft gehört emissionsfreien vollelektrischen Fahrzeugen. Infineon kooperiert in diesem Bereich mit Fahrzeugherstellern und Partnern aus der Zulieferindustrie und trägt zu optimierten Systemlösungen bei.

Ein Ergebnis steht im Foyer: der BMW i3. Das Auto ist ein besonders faszinierendes Exemplar. Wir sind froh, mit unseren Halbleitern einen Beitrag zur Realisierung geleistet zu haben. Der i3 erreicht eine Spitzenleistung von 125 Kilowatt, gesteuert von unserem IGBT-Leistungsmodul HybridPACK™ 2 sowie unserer 32-Bit-TriCore™ Mikrocontroller-Architektur. Dazu kommen weitere Komponenten für höheren Komfort und Sicherheit wie Airbagsteuerung oder LED-Licht-Modul, die bei niedrigem Energieverbrauch dafür sorgen, dass der Strom vor allem für eins zur Verfügung steht: zum Fahren.

Elektromobilität kann nur mit Hilfe von Halbleitern geschehen. Es entsteht in den kommenden Jahren ein Markt mit großem Wachstumspotenzial. Infineon wird hier weiter eine führende Position einnehmen.

Das zweite Beispiel für einen wichtigen Markttrend ist Sicherheit. Die Diskussionen der vergangenen Monate haben gezeigt, wie wichtig Informationssicherheit ist. Produkte und Lösungen von Infineon helfen, Know-how vor dem Zugriff Dritter zu schützen.

Nur wenn Informationssicherheit gewährleistet ist, können wir die vernetzte Welt von morgen Realität werden lassen. Das Internet der Daten wird verschmelzen mit dem Internet der Dinge und dem Internet der Energie. Mobilität, Kommunikation und Produktion werden miteinander vernetzt. Viele Menschen sehen darin eine mögliche Bedrohung. Ich finde: Wir sollten dies als Gelegenheit für mehr Wohlstand für alle begreifen, auch für sich entwickelnde Länder, – und bewusst die notwendige Grundlage durch Sicherheit schaffen. Es gibt die Lösungen, um Kommunikationspfade zu schützen. Vernetzte, moderne Fahrzeuge müssen ebenfalls vor Hackerangriffen bewahrt werden. Und sichere Hardware bringt die Zukunftsvision von Industrie 4.0 in die Wirklichkeit. Gerade Industrie 4.0 ist für das fortschrittliche Produzierende Gewerbe in Deutschland eine große Chance, den bisherigen Wettbewerbsvorsprung zu sichern.

## **Erwartungen an die Politik**

Eine wesentliche Voraussetzung für unsere künftige Arbeit ist ein politischer Rahmen, der uns unterstützt. Mit Spannung verfolgen wir daher die Koalitionsverhandlungen zwischen Union und SPD. Hier werden wichtige Weichenstellungen für den Industriestandort Deutschland vorgenommen.

Der Erfolg von heute beruht auf unseren Taten von gestern – wir wollen heute den Erfolg von morgen gestalten. Deutschland darf nicht zum Industriemuseum vergangener Technologien werden. Diese Gefahr ist real. Wir müssen effektivere Anreize finden, um den Standort attraktiver zu machen: für den Aufbau neuen Wissens, für dessen Vernetzung und erfolgreiche Umsetzung in neue Technologien und Anwendungen für den globalen Markt.

Die Initiativen, die bisher ergriffen wurden, sind ein guter Anfang. Plattformen, die den Wissenstransfer innerhalb der Wirtschaft und mit der Politik anregen, begrüßen wir ausdrücklich. Auch auf europäischer Ebene wird intensiv über Zukunftstechnologien diskutiert, wobei Halbleitern durch die EU-Kommission eine wichtige Rolle zugesprochen wird.

Es geht jedoch um mehr – und zwar um Wertschätzung von Wissen, im wahrsten Sinne des Wortes. Was meine ich damit?

Die meisten Länder in der Europäischen Union berücksichtigen Forschungsausgaben bei der Steuerlast. Auch außerhalb Europas ist das Instrument etabliert. Doch in Deutschland fehlt das Instrument der steuerlichen Forschungsförderung. Wir halten das für ein Versäumnis, das durch die neue Regierung rasch behoben werden sollte – und zwar für Unternehmen aller Größen.

Hinzu kommen hohe Belastungen für die Halbleiterbranche und andere Hochtechnologie-Industrien durch die Energiewende. Ich möchte hier

ausdrücklich betonen: Der Ausbau erneuerbarer Energien ist der richtige Weg in eine nachhaltige Zukunft. Auch Infineon trägt mit seinen Produkten dazu bei, dass Wind- und Sonnenstrom erzeugt und über hocheffiziente und intelligente Netze zu den Verbrauchern gelangen kann. Es gibt keine Alternative zu den erneuerbaren Energien, wenn wir unseren Kindern und Enkeln eine lebenswerte Welt hinterlassen wollen.

Problematisch wird die Energiewende durch die unterschiedliche Lastenverteilung. Gerade Hochtechnologie-Industrien, die das Rückgrat für eine nachhaltige, in die Zukunft gerichtete Wirtschaft bilden sollten, tragen zum Beispiel die Umlage für erneuerbare Energien, während andere Branchen davon befreit sind. Für den Standort Deutschland ist das gefährlich:

1. weil die unterschiedliche Lastenverteilung eine nicht zu verantwortende Schieflage zwischen einzelnen Branchen erzeugt und...
2. ... – vor allem – weil Deutschland im harten internationalen Wettbewerb steht!

Die Energierechnung, die Infineon zum Beispiel im kommenden Jahr in Deutschland zu zahlen hat, wäre in Österreich um fast 25 Millionen Euro und in Malaysia um fast 30 Millionen Euro niedriger. Infineon ist keine Ausnahme, die deutsche Wirtschaft hat mit einem großen Kostennachteil zu kämpfen.

Auch hierfür muss bei den Koalitionsverhandlungen ein Lösungsweg vereinbart werden, auf den die Unternehmen in Deutschland vertrauen können.

### **Schlussbemerkungen**

Zum Schluss noch einige kurze Bemerkungen: Das Geschäftsjahr 2013 war wechselvoll. Dass es letztlich doch erfolgreich war, hat Infineon auch den engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu verdanken. Deshalb

möchte ich die Gelegenheit nutzen und hier danke sagen: danke für viele neue Ideen und Produkte, die Infineon den technologischen Vorsprung sichern; danke für die Solidarität untereinander, die wir zum Beispiel während der Flutkatastrophe in diesem Jahr ganz besonders an den Standorten Dresden und Regensburg gespürt haben und die ein Unternehmen wirklich stark macht; danke auch, dass der notwendige Veränderungsprozess vom Produktdenken hin zum Systemverständnis von allen zusammen vorangetrieben wird. Infineon hat eine ganz besondere Kultur – geprägt von Innovationsgeist, von Begeisterung für unsere Produkte und Märkte und von Verlässlichkeit.

Infineon ist ein Unternehmen, auf das sich die Gesellschaft, Aktionäre und Mitarbeiter verlassen können. Wir haben das schwierige Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Infineon ist selbst am Tiefpunkt der Nachfrage profitabel geblieben. Das Management der Zyklen in der Halbleiterbranche hat Infineon zu einer seiner Kernkompetenzen gemacht.

Um Infineon auch in Zukunft erfolgreich zu machen, wollen wir die Profitabilität bei weiterhin hervorragender Qualität steigern. Dieses Ziel haben wir fest im Blick und erhöhen die Effizienz in der Fertigung. Unsere zukunftsweisende Produktion von Leistungshalbleitern auf 300mm-Dünnpfeln wird dazu einen immer größeren Beitrag leisten. Der strategische Wandel vom Produktdenken hin zum Systemverständnis wird sicherstellen, dass wir wichtiger Partner unserer bisherigen Kunden bleiben und neue Kunden von unseren Produkten überzeugen.

Wir sind „bereit für morgen“.

Meine Vorstandskollegen und ich stehen Ihnen nun gerne für Fragen zur Verfügung.

#