

HAUPTVERSAMMLUNG

6. APRIL 2001

Dr. Ulrich Schumacher
Vorsitzender des Vorstands
der Infineon Technologies AG



Never stop thinking.



Dr. Ulrich Schumacher
Vorsitzender des Vorstands
der Infineon Technologies AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Einführung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ICH BEGRÜSSE SIE SEHR HERZLICH zur ersten Publikums-Hauptversammlung der Infineon Technologies AG. Das Jahr 2000 war für Infineon ein Rekordjahr. Im März gelang uns nicht nur der sehr erfolgreiche Gang an die Börse – es war die bis dahin größte Börseneinführung eines Hochtechnologie-Unternehmens weltweit – unser Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr auch ein historisches Rekordergebnis erzielt. Ich freue mich deshalb sehr, Ihnen heute dieses erfolgreiche Jahr 2000 vorstellen zu können.

Rekordergebnis im Geschäftsjahr 2000

DER GESAMTUMSATZ IM Geschäftsjahr 2000 stieg auf 7,28 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Zuwachs von 72% gegenüber den 4,24 Milliarden Euro Umsatz im Geschäftsjahr 1999. Dieser rasante Umsatzzanstieg wurde durch die starke Nachfrage in allen Geschäftsbereichen von Infineon, insbesondere bei Kommunikations- und Speicherprodukten getrieben.

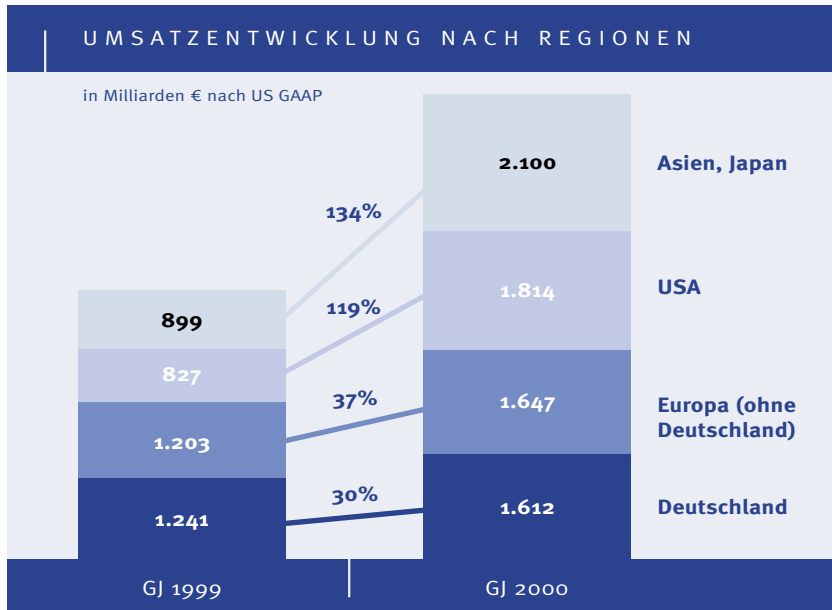
REKORDERGEBNIS IM GESCHÄFTSJAHRE 2000			
in Millionen € nach US GAAP	GJ 1999	GJ 2000	Delta
Umsatz Umsatzwachstum	4.237	7.283	+ 3.046 + 72 %
EBIT Marge	(13)	1.670 23 %	+ 1.683
Konzernjahresüberschuss	61	1.126	+ 1.065
Überschuss je Aktie	0,10 €	1,83 €	+ 1,73 €

AUSSERDEM HABEN WIR einen Rekordgewinn vor Zinsen und Steuern – das so genannte EBIT – von 1,67 Milliarden Euro erzielt. Im Jahr 1999 musste das Unternehmen noch einen EBIT-Verlust von 13 Millionen Euro verbuchen. Diese außerordentlich gute Gewinnentwicklung von Infineon ist auf beträchtliche Produktivitätssteigerungen und die Verbesserung der Margen in allen Segmenten zurückzuführen. Infineons Konzentration auf innovative Geschäftssegmente wie beispielsweise die Kommunikationsanwendungen sowie die starke Erholung am Markt für dynamische Speicherprodukte, so genannte DRAM, haben sowohl die Bruttomarge als auch das EBIT wesentlich verbessert.

INFINEON HAT somit einen Rekord-Konzernjahresüberschuss von 1,13 Milliarden Euro erzielt, der um mehr als 1 Milliarde Euro über dem Konzernjahresüberschuss des Vorjahres von 61 Millionen Euro lag. Der Gewinn pro Aktie stieg von 0,10 Euro im Geschäftsjahr 1999 auf 1,83 Euro. Die EBIT-Marge von Infineon verbesserte sich deutlich auf 23%.

AUF DIESES ERGEBNIS können wir alle zu Recht stolz sein. Wir haben nicht nur den Unternehmenswert gesteigert, wir haben mit diesem Ergebnis auch die Erwartungen des Kapitalmarktes deutlich übertroffen.

Umsatzentwicklung nach Regionen (GJ 2000)



ALS GLOBAL aufgestelltes Unternehmen hat Infineon in den letzten Jahren kontinuierlich seine Marktanteile in Amerika und in Asien ausgebaut. Insgesamt konnten wir im letzten Geschäftsjahr unseren Umsatzanteil in beiden Regionen auf 54% vom Gesamtumsatz steigern. Wir haben damit zum ersten Mal mehr als die Hälfte unseres Umsatzes außerhalb Europas erzielt. Unser Umsatz in Asien – ohne Japan – wuchs dabei um 126% und in den USA um 119% gegenüber dem Geschäftsjahr 1999. In Japan haben wir eine Rekord-Umsatzsteigerung von über 200% erzielt. In Deutschland und Europa wurden ebenfalls starke Wachstumsraten erreicht.

AUCH IM ERSTEN QUARTAL des laufenden Geschäftsjahres erzielte Infineon knapp die Hälfte seines Umsatzes außerhalb Europas. Wir haben damit unsere klare Globalisierungsstrategie erfolgreich vorangetrieben. Unser Ziel bleibt es, die Umsatzanteile in den strategisch wichtigen Regionen Amerika und Asien weiter auszubauen und somit zu einer den Marktgrößen angepassten globalen Umsatzverteilung zu kommen. Bereits heute können wir so z. B. die derzeitige Wachstumsschwäche der amerikanischen Wirtschaft besser als unsere US-Wettbewerber abfangen.

Über 32.000 Mitarbeiter weltweit

DIESER ERFOLG spiegelt sich natürlich auch in unserer Mitarbeiterentwicklung wider. Weltweit beschäftigten wir zum Ende des Geschäftsjahres mehr als 29.000 Mitarbeiter.



Heute sind es bereits rund 32.000 Mitarbeiter. Allein im letzten Geschäftsjahr stieg die Mitarbeiterzahl um fast 3.400 Mitarbeiter weltweit an, davon rund 1.400 in Deutschland. Seit 1997 – das heißt in einem Zeitraum von 3 Jahren – haben wir unsere weltweite Belegschaft um 43% vergrößert. Diese Zahlen unterstreichen ebenfalls unsere hervorragende Geschäftsentwicklung und die damit verbundene schnelle Expansion von Infineon in den letzten Jahren.

INFINEON KONNTE DIE ZAHL der Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung im letzten Geschäftsjahr um über 400 auf 4.730 weltweit ausbauen. Heute verfügen wir über 26 Hauptstandorte für Forschung und Entwicklung weltweit. Allein seit dem Börsengang haben wir sieben neue Entwicklungszentren eröffnet und die Zahl der Entwickler auf bereits über 5.000 erhöht. Mit dem Ausbau unseres so genannten "Intellectual Property" sichern wir uns das strategische Know-how für die Entwicklung der Technologien und Produkte von morgen. Unser erstklassiges Netzwerk für Forschung und Entwicklung ist dabei der Motor für unsere hohe Innovationsgeschwindigkeit und die daraus resultierende Technologieführerschaft.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG ist ein wichtiger, wenn nicht der wichtigste Wettbewerbsfaktor in der Mikroelektronik. Deshalb wird der weltweite Kampf um die "besten Talente" in der Halbleiterbranche von Jahr zu Jahr härter. Es reicht heute nicht mehr aus, zu den Top-Unternehmen der Branche zu gehören. Es reicht nicht mehr aus, mit einem globalen Netzwerk von Forschungs- und Entwicklungszentren an den wichtigsten Standorten der Welt vertreten zu sein. Es reicht auch nicht mehr aus, mit einem umfassenden und führenden Technologieportfolio in den Wachstumsmärkten der Zukunft vertreten zu sein. Vielmehr brauchen wir die fähigsten Forscher und Entwickler weltweit, um beim hohen Innovations-tempo in der Halbleiterindustrie das Feld weiterhin anzuführen.

Optionsplan sichert Wettbewerbsfähigkeit

UNTER TAGESORDNUNGSPUNKT 8 schlagen wir Ihnen heute die Einführung des neuen Infineon Aktienoptionsplans vor.

WER HEUTE DIE WELTWEIT BESTEN TALENTE für die Entwicklung der führenden Halbleitertechnologien und -produkte von morgen gewinnen will, der muss attraktive Arbeitsbedingungen und eine individuelle, leistungsorientierte Vergütung bieten. Unser Ziel ist nicht nur, hochqualifizierte und talentierte Mitarbeiter zu gewinnen. Wir wollen sie vor allem langfristig an unser Unternehmen binden. Dies war ein wichtiger Grund für den Börsengang von Infineon. Denn alle international führenden Halbleiterhersteller bieten seit Jahren Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und Aktienoptionen als entscheidenden Einkommensbestandteil und wichtigen Leistungsanreiz für ihre Mitarbeiter an.

BEI UNSEREM BÖRSENGANG vor einem Jahr ist es Infineon gelungen, einen für deutsche Verhältnisse sehr fortschrittlichen Aktienoptionsplan zu verwirklichen. Leider haben uns jedoch die Erfahrungen seit März 2000 gezeigt, dass dieser Optionsplan international nicht konkurrenzfähig ist und wir gegenüber unseren wichtigsten Wettbewerbern immer noch einen großen Nachholbedarf haben. Was sind dabei die wesentlichen Nachteile?

IN DEUTSCHLAND SIND OPTIONSMODELLE üblich, die ein bestimmtes Erfolgsziel vorgeben und in der Regel erst bei einem vorgegebenen Kursanstieg ausgeübt werden können. Die Ausübungshürde entspricht dabei meist dem Ausübungspreis. Die Optionsmodelle unserer internationalen, insbesondere amerikanischen Wettbewerber hingegen haben keine Ausübungshürde.

DIE OPTIONEN werden dort zu 100% des Ausgabekurses, teilweise sogar darunter ausgegeben. Es existiert eine Sperrfrist von nur einem Jahr. Anschließend können jährlich 25% dieser Optionen ausgeübt werden.

IN DIESEM WETTBEWERBSUMFELD ist unser derzeitiger Aktienoptionsplan mit einer Ausübungshürde und einem Ausübungspreis von 120% gegenüber dem Ausgabekurs, einer Sperrfrist von 2 Jahren und einem eingeschränkten Kreis der Bezugsberechtigten international nicht konkurrenzfähig. Als Konsequenz konnten und können wichtige Führungspositionen an unseren internationalen Standorten, insbesondere in den USA, nicht besetzt werden. Die Optionsmodelle unserer Wettbewerber vor Ort sind einfach deutlich attraktiver. So haben in den letzten drei Quartalen einige hoch qualifizierte Bewerber für Top-Management-Positionen in den USA ihre Bewerbung zurückgezogen, nachdem sie unseren derzeitigen Aktienoptionsplan kennen gelernt haben.

OPTIONSPROGRAMM SICHERT WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

- Shareholdervalue-orientiertes Anreizsystem
- 105% Ausübungshürde und Ausübungspreis
- Sperrfrist: 2 Jahre
- Gesamtvolumen: 51,5 Mio. Aktien
- Laufzeit: 7 Jahre
- Weltweite Abwicklung

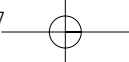
LEIDER SIND AUCH unsere Wettbewerber nicht untätig. Sie kennen die Schwächen unseres Optionsplans inzwischen genau und versuchen immer häufiger mit attraktiven Angeboten unsere Mitarbeiter abzuwerben. Und das nicht nur in den USA – die Fluktuation in unserer Breitband-Kommunikationseinheit im Silicon Valley betrug im letzten Jahr

50% – sondern leider auch zunehmend in ihren Niederlassungen in Deutschland und Europa – also direkt vor unserer Haustür.

INFINEON ALS EIN im globalen Technologiewettbewerb an vorderster Front kämpfendes Unternehmen muss nicht nur technologisch überlegene Lösungen und Produkte anbieten, sondern vor allem auch über eine weltweit wettbewerbsfähige und attraktive Vergütungsstruktur verfügen. Der Aufsichtsrat und der Vorstand der Infineon Technologies AG bitten Sie deshalb heute um Ihre Zustimmung zu unserem neuen "Long Term Incentive Plan", der sich an den Plänen unserer wichtigsten Wettbewerber orientiert. Damit wollen wir die weitere Abwanderung von Führungskräften und hochqualifizierten Mitarbeitern verhindern und natürlich den Top-Nachwuchs von Universitäten und Konkurrenzunternehmen gewinnen.

DER WESENTLICHE UNTERSCHIED dieses neuen Aktienoptionsplans gegenüber dem bestehenden Optionsplan ist die mit 105% gegenüber 120% geringere Ausübungshürde und der entsprechend geringere Ausübungspreis. Wir haben damit einen Kompromiss gefunden zwischen den Vorgaben unserer Wettbewerber, die ganz auf eine Ausübungshürde verzichten, und dem durch das deutsche Aktienrecht vorgeschriebenen Erfolgsziel.

BEIM NEUEN AKTIENOPTIONSPLAN IST dieses Erfolgsziel eine Kurssteigerung auf 105%. Die Sperrfrist beträgt mindestens 2 Jahre. Darüber hinaus können nach Ablauf der Sperrfrist gestaffelte Haltefristen festgelegt werden, um eine stärkere Bindung von Mitarbeitern an das Unternehmen zu erreichen.



DIE LAUFZEIT des neuen Aktienoptionsplans beträgt 7 Jahre und entspricht damit der Laufzeit des alten Optionsplans. Das Volumen wurde leicht erhöht auf insgesamt 51,5 Millionen Optionen gegenüber 48 Millionen Optionen des bestehenden Optionsplans. Damit tragen wir dem starken Mitarbeiterzuwachs Rechnung. Bezugsberechtigt sind die Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführungen der Konzerngesellschaften sowie weitere Leistungsträger des Unternehmens. Wir sind damit in der Lage, auf breiter Ebene qualifizierte, begabte und engagierte Mitarbeiter gezielt zu fördern.

DER NEUE INFINEON "LONG TERM INCENTIVE PLAN" ist ein entscheidender Schritt, damit Infineon im globalen Wettbewerb ein attraktiver Arbeitgeber werden und bleiben kann. So wollen wir z.B. unsere führende Marktposition in den Kommunikationsanwendungen weiter ausbauen und müssen deshalb gerade in diesem Bereich massiv intellektuelles Kapital, also Mitarbeiter-Know-how, aufbauen. Nur so können wir langfristig in diesem Marktsegment erfolgreich sein.

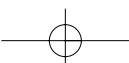
DER NEUE AKTIENOPTIONSPLAN hat daher für unser Unternehmen eine ganz entscheidende Bedeutung. Ich bitte Sie deshalb eindringlich, diesem Plan zuzustimmen.

Family & Friends-Programm

IN DER VORBEREITUNG zum Börsengang unseres Unternehmens wurde im Sommer 1999 auf Anraten der Konsortialbanken und in Anlehnung an die normalen Vorgehensweisen bei Börsengängen ein so genanntes Family & Friends-Programm definiert und aufgesetzt. Infineon-Aktien sollten dabei als attraktive Kapitalanlage betrachtet und gezeichnet werden. Dieses Programm wurde wohlgernekt zu einem Zeitpunkt aufgesetzt und kommuniziert, zu dem der große Erfolg des Börsenganges noch lange nicht absehbar war.

DAS PROGRAMM WURDE mit sehr großem Erfolg aufgenommen. Im Zuge des Börsenganges haben sich weltweit rund 80% unser damals 26.000 Mitarbeiter mit einem durchschnittlichen Ordervolumen von 11.000 Euro beteiligt. In vielen Regionen erreichten wir nahezu 100% der Mitarbeiter. Das Gesamtvolumen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms lag bei rund 6% des Emissionsvolumens.

DIESE HOHE BETEILIGUNG ist ein eindrucksvoller Beweis für die Bereitschaft unserer Mitarbeiter, sich mit persönlichem Kapital am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Dies war und ist ein großer Vertrauensbeweis in Infineon, aber auch in die eigene Leistungsfähigkeit.



IM ZUGE DES BÖRSENGANGS WURDE vereinzelt sehr kritisch über die Beteiligung des Vorstands am Friends-Programm berichtet. Ich möchte aus diesem Grunde hier und heute die Gelegenheit zur Klarstellung des Sachverhalts nutzen.

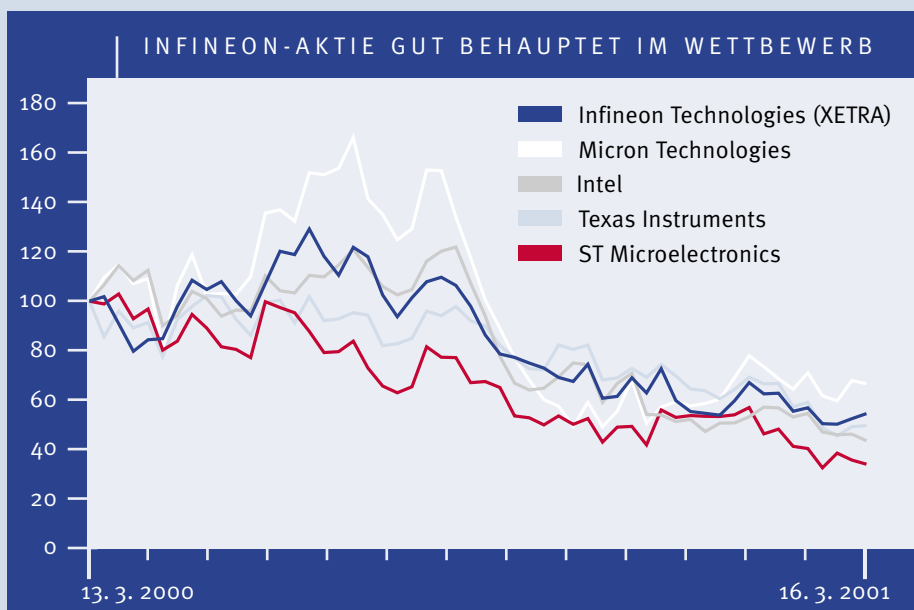
BEI BÖRSENGÄNGEN ist es üblich und von Investoren und Banken gewünscht, dass sich insbesondere die Führungsspitze des Unternehmens sowie die Mitarbeiter mit eigenem Geld am Unternehmen beteiligen. Das Vertrauen in das eigene Unternehmen und die Bereitschaft, mit eigenem Kapital ins unternehmerische Risiko zu gehen, werden damit dokumentiert, eine Gleichschaltung der Interessen von Investoren, Mitarbeitern und Management wird dadurch erreicht.

NACH DEUTSCHEM AKTIENRECHT sind Mitglieder des Vorstands so genannte Organe der Gesellschaft und damit keine Mitarbeiter. Somit können Vorstände aus rein formalrechtlichen Gründen bei einem Börsengang in Deutschland nicht am Mitarbeiterbeteiligungsprogramm teilnehmen. Die Beteiligung des Vorstands erfolgte deshalb über das Friends-Programm. Bereits bei der Definition des Programmes im Sommer 1999 wurde auch der Rahmen für den Aktienerwerb des Vorstands diskutiert und festgelegt. Damals wurden vom Vorstand die Bereitschaft und der Wunsch zum Erwerb von 250.000 Aktien gemeldet.

AUFGRUND DER HOHEN Nachfrage von Privatanlegern während der Zeichnungsfrist wurden dann abweichend von diesem Zeichnungsvolumen dem Vorstand nur insgesamt rund 150.000 Aktien zugeteilt. Das ursprünglich für das Friends-Programm vorgesehene Kontingent von 3% des Emissionsvolumens wurde zugunsten der Zuteilung an Privatanleger auf unter 2% gesenkt. Durch eine Sperrfrist bis Ende Juli 2000 wurde im Friends & Family-Programm die Realisierung schneller Zeichnungsgewinne ausgeschlossen.

Infineon-Aktie gut behauptet im Wettbewerb

DIE INFINEON-AKTIE hat sich seit dem Börsengang in einem seit dem Herbst letzten Jahres zunehmend schwierigeren Marktumfeld gut behauptet. Der Kapitalmarkt und



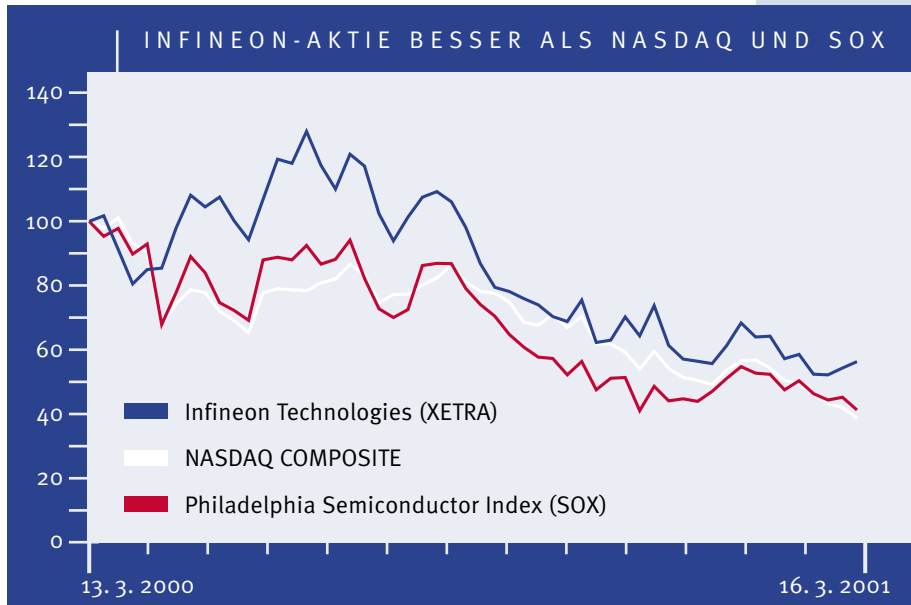
die internationalen Börsen verlaufen seit Mitte letzten Jahres zunehmend uneinheitlich, zudem verunsichert durch die sich abschwächende Konjunktur in Amerika. Als Folge haben vor allem die Technologiewerte deutliche Einbußen hinnehmen müssen.

WIR HABEN uns in diesem schwierigen Zeitraum besser entwickelt als die meisten unserer Wettbewerber, die schon seit Jahren im Markt etabliert sind. Nur ein einziger unserer Hauptwettbewerber erreichte eine etwas bessere Kursentwicklung.

Infineon-Aktie deutlich besser als NASDAQ und SOX

DIE INFINEON-AKTIE hat dabei auch deutlich besser abgeschnitten als beispielsweise der für die Branche maßgebende Philadelphia-Halbleiter-Index oder der amerikanische Index für Technologiewerte NASDAQ.

FÜR SIE ALS Infineon-Aktionär bedeutet dies konkret: Mit Ihrer Investition in Infineon stehen Sie heute wesentlich besser da, als wenn Sie im gleichen Zeitraum in andere Halbleiterunternehmen investiert hätten.

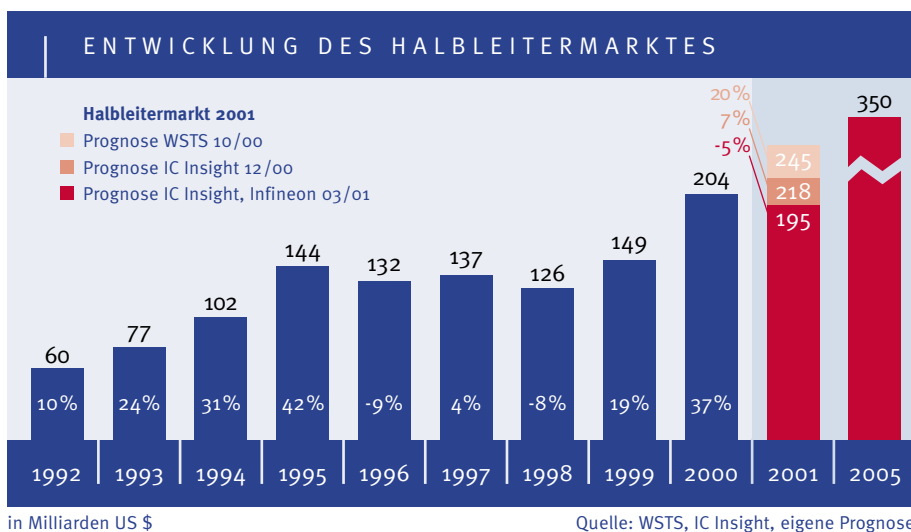


Auszahlung einer einmaligen Dividende

AUFSICHTSRAT UND VORSTAND schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn in Höhe von 407 Millionen Euro als Dividende in Höhe von 0,65 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Wir möchten Sie als Aktionäre damit an der außerordentlich guten Geschäftsentwicklung des letzten Geschäftsjahres beteiligen. Gleichzeitig können wir damit die steuerliche Belastung unseres Konzerngewinns insgesamt reduzieren. Die Dividende ist am 9. April zahlbar.

Entwicklung des Halbleitermarktes

BEVOR ICH SIE über die jüngste Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres informiere, möchte ich Ihnen nochmals kurz die Marktentwicklung in unserer Branche darstellen. Nach 19% Wachstum in 1999 erreichte der Halbleitermarkt laut der führenden Halbleiterstatistik World Semiconductor Trade Statistics (WSTS) im letzten Jahr ein Rekordwachstum von 37% mit einem Volumen von über 200 Milliarden US-Dollar. Wachstumstreiber waren vor allem die Bereiche mobile Kommunikation, Breitband-Kommunikation, Internet-Zugang, Netzwerk-Speicher und natürlich die starke Dynamik des Speichermarktes selbst.



ALLERDINGS hat sich das starke Wachstum im Speichermarkt bereits im September 2000 deutlich verlangsamt, ausgelöst durch eine Schwäche im PC-Markt und einen entsprechenden Preisverfall bei Speicherprodukten. Hinzu kam im Dezember ein schwächer als erwartetes Weihnachtsgeschäft für Mobiltelefone. Diese beiden Marktentwicklungen verbunden mit der deutlichen und anhaltenden Abschwächung des amerikanischen Wirtschaftswachstums haben nochmals zu einer Reduzierung der Wachstumsprognosen für die Halbleiterindustrie in 2001 geführt. Diese jüngsten Entwicklungen konnten wir bei der Drucklegung des Ihnen vorliegenden Geschäftsberichts für das abgelaufene Geschäftsjahr leider nicht mehr berücksichtigen.

DERZEIT SIND ZUVERLÄSSIGE PROGNOSEN für die Entwicklung des Halbleitermarktes schwierig. Alle führenden Marktanalysten halten sich mit ihren Voraussagen über die Marktentwicklung im laufenden Geschäftsjahr zurück. Bei der Entwicklung des Speichermarktes sind derzeit erste Anzeichen einer wieder steigenden Nachfrage sowie ein Ansteigen der Preise zu beobachten, es ist jedoch noch nicht klar, wie nachhaltig diese sind. Die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten für den Halbleitermarkt sehen wir nach wie vor sehr positiv. Wir sind zuversichtlich, in unseren Zielsegmenten wie in den vergangenen Jahren wiederum deutlich schneller als der Markt wachsen zu können.

Erstes Quartal Geschäftsjahr 2001

ERSTES QUARTAL GESCHÄFTSJAHR 2001			
in Millionen € nach US GAAP	Q1 2000	Q1 2001	Delta
Umsatz	1.540	1.658	+ 118
Umsatzwachstum			+ 8 %
EBIT	244	446	+202
Marge	16 %	27 %	
Konzernüberschuss	133	280	+ 147
Überschuss je Aktie	0,22 €	0,45 €	+ 0,23 €

IM ERSTEN QUARTAL des laufenden Geschäftsjahres haben wir ebenfalls ein gutes Ergebnis in einem uneinheitlichen Marktumfeld erreicht. Wir konnten unseren Umsatz um 8% gegenüber dem Vorjahresquartal auf 1,66 Milliarden Euro steigern. Wachstumstreiber war dabei der Kommunikationsbereich, insbesondere Chipkarten-ICs und die drahtgebundene Kommunikation.

DAS EBIT LAG BEI 446 Millionen Euro einschließlich einmaliger Sondereinnahmen von 202 Millionen Euro aus dem Verkauf der Image & Video-Aktivitäten. Das entspricht einer Steigerung von 83% gegenüber dem Vorjahresquartal. Der Nettogewinn stieg um 111% auf 280 Millionen Euro und der Überschuss pro Aktie auf 0,45 Euro.

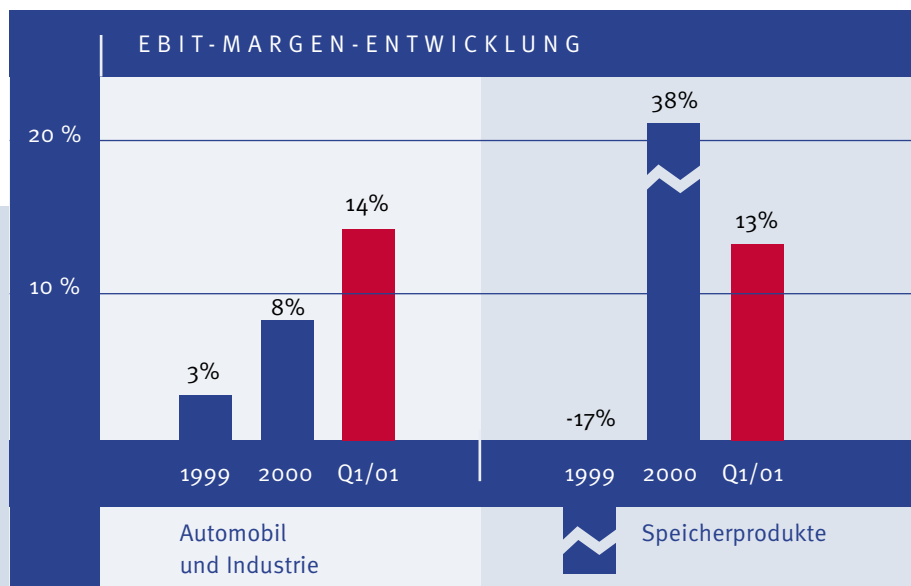
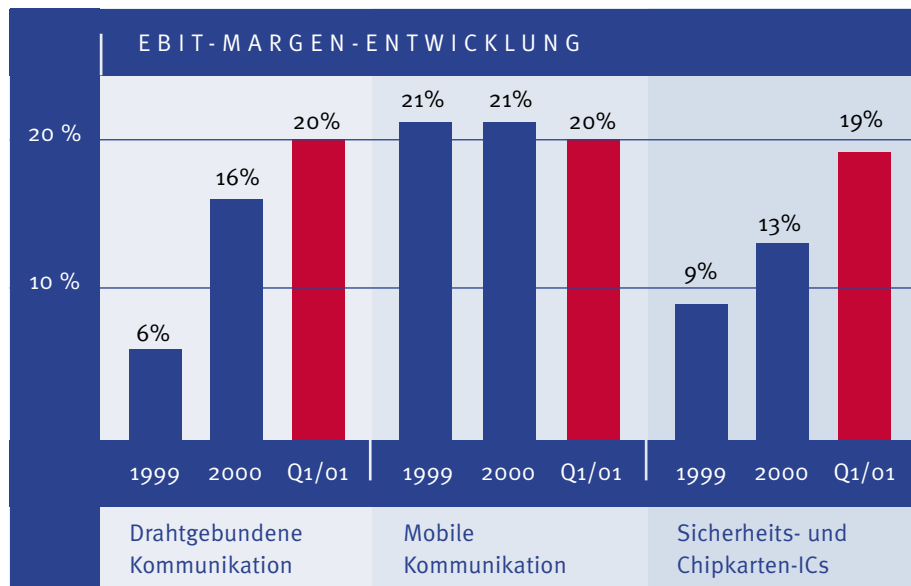
Umsätze der Bereiche im ersten Quartal

DURCH BETRÄCHTLICHE Produktivitätsfortschritte konnten wir die Umsätze in allen Nicht-Speicher-Bereichen nochmals deutlich steigern. Der Umsatzrückgang im Speichergeschäft resultierte aus dem nach wie vor schwierigen Marktumfeld für Speicherprodukte. Wir sind hier jedoch nach wie vor in einem Kopf-an-Kopfrennen gemeinsam mit Micron Technologies Kostenführer und deshalb zuversichtlich, dass wir diese kritische Phase erfolgreich meistern werden.

UMSÄTZE DER BEREICHE IM ERSTEN QUARTAL		
in Millionen € nach US GAAP	Umsatz Q1 2000	Umsatz Q1 2001
Drahtgebundene Kommunikation	138	211
Mobile Kommunikation	305	358
Sicherheits- und Chipkarten-ICs	91	154
Automobil und Industrie	182	254
Speicherprodukte	668	497

EBIT-Margen-Entwicklung

IN DEN BEREICHEN "Drahtgebundene Kommunikation", "Sicherheits- und Chipkarten-ICs" sowie "Automobil und Industrie" haben wir unsere EBIT-Margen nochmals stark verbessert. Die Stagnation im Bereich "Mobile Kommunikation" ergibt sich aus der bereits erwähnten Schwäche beim Absatz von Mobiltelefonen. Hier müssen erst noch größere Bestände abgebaut werden. Wir gehen deshalb wie bereits angekündigt auch im gerade abgelaufenen Quartal von einem weiteren Umsatz- und Gewinnrückgang in diesem Bereich aus. Langfristig bleibt die mobile Kommunikation aber ein wichtiger Wachstumsmarkt. Der Gewinnrückgang bei Speicherprodukten beruht vor allem auf dem starken Preisverfall in diesem Segment. Wir werden aber auch hier unsere Technologie- und Kostenführerschaft weiter ausbauen.



INFINEON WILL die positive Margenentwicklung in den Geschäftsbereichen "Drahtgebundene Kommunikation", "Sicherheits- und Chipkarten-ICs" sowie "Automobil und Industrie" fortführen, basierend auf weiteren Produktivitätssteigerungen und Kapazitätserweiterungen für Logik-Produkte. In diesen Geschäftsbereichen erwarten wir auch im zweiten Quartal eine positive Geschäftsentwicklung. Infineon wird sich hier weiter verstärkt auf Segmente mit höheren Margen fokussieren.

MIT DER AKQUISITION von Ardent Technologies und der Stärkung unserer Forschungs- und Entwicklungskapazitäten für optische Netzwerk-Technologien konnten wir außerdem unser Know-how und Patentportfolio für Kommunikationsanwendungen weiter ausbauen.

Strategischer Fokus: Kommunikation

INFINEON VERFÜGT IN DIESEM SEGMENT über ein breites Portfolio von modernsten Halbleitertechnologien. Hierdurch unterscheiden wir uns deutlich von den meisten unserer Wettbewerber. Unsere technologische Spitzenposition ermöglicht es uns, gerade in den schnell wachsenden Segmenten für drahtgebundene und mobile Kommunikation, für Sicherheits- und Chipkarten-ICs sowie im Bereich der Internet-Infrastrukturmärkte unsere sehr guten Marktpositionen weiter auszubauen. Wir haben bereits im letzten Geschäftsjahr rund 40% unseres Umsatzes in diesen Segmenten erzielt.

STRATEGISCHER FOKUS: KOMMUNIKATION

- Führend bei Internet-Infrastruktur, mobiler Kommunikation und Sicherheits-Anwendungen
- Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit strategischen Schlüsselkunden und Branchenführern
- Stärkung von Know-how durch Zusammenarbeit mit Start-up-Unternehmen
- Ausbau von Partnerschaften und weitere Akquisitionen

INFINEON IST KEIN Internet-Unternehmen. Aber als Technologieführer in der Mikroelektronik verfügen wir über alle führenden Chip-Technologien, die man für den Ausbau des Internets benötigt. Dazu gehört die superschnelle Datenübertragung mit Übertragungsraten von 40 und mehr Gigabit pro Sekunde via Glasfaserkabel.

Dazu gehört der schnelle Internet-Zugang über Breitband-Kommunikation (Digital Subscriber Lines). Und dazu gehört natürlich auch die Herstellung von Hochleistungsspeicherchips für Netzwerkspeicher und Server, ohne die das Internet überhaupt nicht funktionieren würde.

UM IN DIESEN ZIELMÄRKTEN noch schneller wachsen zu können, haben wir den Geschäftsbereich "Drahtgebundene Kommunikation" im Herbst 2000 restrukturiert. Künftig werden wir uns noch stärker auf optische Netzwerke, Hochgeschwindigkeits-Kommunikation, Internet-Zugang und die Märkte für die so genannten Wide Area Networks (WAN) und Local Area Networks (LAN) fokussieren. Im letzten Quartal konnten wir Umsatz und EBIT in diesen Wachstumsbereichen weiter steigern. Bei der Hochgeschwindigkeits-Kommunikation über Glasfaser sind wir mit unserer Paroli-Technologie Weltmarktführer. Gleiches gilt für die künftige schnelle Breitband-Kommunikation über VDSL. Hier konnten wir uns die Marktführerschaft durch die Akquisition von Savan Communications in Israel sichern.

I N F I N E O N V E R F Ü G T A U S S E R D E M über eine hervorragende Marktposition in der mobilen Kommunikation. Das Unternehmen ist weltweit die Nr. 1 bei Hochfrequenz-Chips und die Nr. 2 bei Basisband-Chips für Mobiltelefone. Das heißt konkret: Bereits heute steckt in jedem zweiten GSM-Handy ein Infineon-Chip. Wir sind technologisch hervorragend positioniert für die nächste GSM-/GPRS-Mobilfunk-Generation ebenso wie für die dritte Generation im Mobilfunk UMTS. Gleiches gilt für den zukünftigen drahtlosen Übertragungsstandard Bluetooth, der auf kurzen Distanzen wesentlich höhere Übertragungsraten zwischen elektronischen Geräten erlaubt.

A U C H W E N N D I E W A C H S T U M S D Y N A M I K im Markt für mobile Kommunikation derzeit eine Atempause eingelegt hat, so ist doch unbestritten, dass wir bei der mobilen Kommunikation erst am Anfang der Revolution stehen. Mobil zu telefonieren ist heute Volkssport. Das Verschicken von SMS-Kurzmeldungen ist für die junge Generation wichtiger als Briefeschreiben. In wenigen Jahren werden Handys kleine interaktive Fernseher sein, die als so genannte Multimedia-Terminals Audio- und Video-Übertragungen ermöglichen. Hier gibt es also noch enormes Wachstumspotenzial. Wir sind deshalb sehr zuversichtlich, was die langfristigen Marktaussichten betrifft.

I N N O V A T I V E H A L B L E I T E R L Ö S U N G E N ermöglichen aber nicht nur immer schnellere und leistungsfähigere Datenübertragung in der global vernetzten Informationsgesellschaft. Je mehr wir unsere Geschäftsbeziehungen über die Netzwerkwirtschaft abwickeln, desto größer wird das Bedürfnis nach "Online"-Sicherheit – bei Datenübertragungen, Zugangskontrollen, elektronischen Marktplätzen, dem Schutz von persönlichen und Kunden-Daten und natürlich auch des eigenen intellektuellen Kapitals im Unternehmen. Internet- und "Online"-Sicherheit sind wichtige künftige Wachstumsmärkte.

I N F I N E O N V E R F Ü G T B E R E I T S H E U T E über die Weltmarktführerschaft bei Sicherheitsanwendungen und Sicherheitssystemen. Wir sind mit unserem Geschäftsbereich "Sicherheits- und Chipkarten-ICs" schon heute hervorragend positioniert, um unsere Marktposition in den schnell expandierenden Märkten für elektronischen und mobilen Handel (m-commerce), der mobilen Kommunikation und bei Zugangskontrollen noch weiter auszubauen. Dabei setzen wir zunehmend auf gesamtheitliche Lösungsansätze und bauen unser Geschäft in dieser Hinsicht stark aus.

Partner führender Elektronikunternehmen

NATÜRLICH GEHÖRT zum langfristigen Geschäftserfolg die Vertiefung unserer Geschäftsbeziehungen mit strategischen Schlüsselkunden. Durch unsere seit dem Börsengang unternehmerische Eigenständigkeit konnten wir im letzten Jahr in allen Geschäftsbereichen vorhandene Partnerschaften ausbauen und wichtige neue Kunden hinzugewinnen. Heute zählen die führenden Unternehmen für Netzwerktechnologien wie Alcatel, Cisco, Nortel und Siemens ICN ebenso zu unseren Partnern wie Ericsson, Nokia, Motorola und ICM für die mobile Kommunikation. Bei Sicherheitslösungen verfügen wir über langjährige erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Branchenführern wie Gemplus, Giesecke & Devrient und Schlumberger. In der Automobilelektronik arbeiten wir seit Jahren erfolgreich mit Marktführern wie Bosch, Delphi, Denso und Siemens AT zusammen. Gleiches gilt für PC-Hersteller wie Compaq, Dell, Hewlett Packard und IBM.

DIESE GLOBALE KUNDENBASIS wollen wir erweitern und damit in unseren Zielmärkten noch stärker wachsen. Und selbstverständlich bleibt die Siemens AG dabei auch in Zukunft für uns einer der wichtigsten strategischen Partner.

PARTNER FÜHRENDER ELEKTRONIKUNTERNEHMEN

Drahtgebundene Kommunikation

Alcatel | Cisco | Ericsson | Lucent | Nortel | Siemens

Mobile Kommunikation

Ericsson | Matsushita | Motorola | Nokia | Sagem | Siemens

Sicherheits- und Chipkarten-ICs

Gemplus | Giesecke & Devrient | Oberthur | Schlumberger

Automobil & Industrie

Bosch | Delphi | Denso | Hella | Siemens | Visteon

Speicherprodukte

Acer | Compaq | Dell | Hewlett Packard | IBM | Sun

Strategischer Fokus: Automobil und Industrie

AUSGESPROCHEN ERFOLGREICH hat sich auch unser Geschäftsbereich "Automobil und Industrie" entwickelt. Dort konnten wir in einem härter gewordenen Umfeld unsere Stellung als Nr. 2 weltweit und Nr. 1 in Europa behaupten. Uns ist es gleichzeitig gelungen, die Profitabilität deutlich zu steigern. Der Trend zu immer mehr Mikroelektronik in Fahrzeugen verstärkt sich weiter. Allein im letzten Jahr stieg der Anteil von Halbleiterkomponenten um 20%. Was gestern Sonderausstattungen waren wie ABS und Airbag, ist heute bereits Standard. Und schon morgen wird es Neuwagen serienmäßig nicht mehr ohne umfassende Informations- und Navigationssysteme geben.

DAS AUTO ALS "Kommunikationsbox auf Rädern" ist keine Zukunftsvision. Die Mikroelektronik macht es bereits heute möglich. Infineon besitzt hier ein langjähriges hervorragendes

System-Know-how. Auch unser Geschäftsgebiet Power Management und Stromversorgung hat sich sehr gut entwickelt und profitiert von den vielfältigen Applikationen im Auto und auch in der mobilen Kommunikation. Schon heute haben wir beispielsweise eine hervorragende technologische Ausgangsposition bei der Einführung der neuen 32-bit-Controller-Generation. Wir sind deshalb zuversichtlich, dass wir unsere führende Position im Bereich "Automobil und Industrie" auch in diesem Jahr weiter ausbauen werden.

STRATEGISCHER FOKUS: AUTOMOBIL UND INDUSTRIE

- Nr. 2 weltweit und Nr. 1 in Europa (ohne Autoradio)
- Technologieführerschaft bei elektronischen Fahrerinformations- und Navigationssystemen
- Führend im Bereich Power Management und Stromversorgung
- Neue Controller-Generation für Automobilelektronik

Strategischer Fokus: Speicherprodukte

IM ABGELAUFENEN GESCHÄFTSJAHRE haben wir mit Speicherprodukten einen Rekordumsatz von 3,47 Milliarden Euro und ein Rekord-EBIT von 1,3 Milliarden Euro erreicht. Dieses außerordentliche Ergebnis haben wir durch kontinuierliche Produktivitätssteigerungen, die Konzentration auf Produkte mit hohen Margen und eine sehr wettbewerbsfähige Kostenstruktur erreicht. Natürlich wurde dieses Ergebnis aber auch durch ein starkes Marktwachstum und eine stabile Preisentwicklung unterstützt. Seit September 2000 hat sich der Markt für Speicherprodukte allerdings deutlich abgeschwächt, verbunden mit einem starken Preisverfall.

UMSO WICHTIGER ist für uns heute die weitere Stärkung unserer Technologie- und Kostenführerschaft in diesem Marktsegment. Wir haben in den letzten Jahren erfolgreich ein sehr ehrgeiziges Programm zur Verkleinerung unserer Chip-Strukturen an allen Fertigungsstandorten umgesetzt.

STRATEGISCHER FOKUS: SPEICHERPRODUKTE

- Ausrichtung auf schnell wachsende Märkte für hochwertige PCs und Internet Server
- Stärkung der Produktivitäts- und Kostenführerschaft
- Weltmarktführer bei 300-mm-Fertigung
- Führerschaft bei künftigen Speichertechnologien

Heute gehören unsere 128-Megabit- und 256-Megabit-Speicherchips zu den kleinsten und leistungsfähigsten weltweit. Bei wichtigen strategischen Kunden wie Acer, IBM, Compaq und Hewlett Packard hat Infineon darüber hinaus eine Top-1-Bewertung als Zulieferer. Dies zeigt, dass wir neben der technologischen Führungsposition auch im Kundenservice und in der Logistik Maßstäbe setzen.

WIR WOLLEN AUCH KÜNFTIG bei Produktivität und Kosten zur Weltspitze gehören. Deshalb ist der Ausbau unserer Weltmarktführerschaft in der 300-mm-Fertigungstechnologie strategisch so bedeutend. Im Vergleich zur heute weltweit gängigen Chip-Produktion auf Wafern mit einem Durchmesser von 200 mm können auf einem 300-mm-Wafer rund zweieinhalb Mal so viele Chips produziert werden. Dies bedeutet einen Kostenvorteil von rund 30%. Im harten globalen Wettbewerb der Halbleiterbranche ist das ein echter Quantensprung.

INFINEON FERTIGT ALS einziges Unternehmen weltweit bereits seit 2 Jahren Speicherchips auf unserer 300-mm-Pilotline in Dresden. Viele Wettbewerber fangen erst jetzt mit der 300-mm-Technologie an. Wir waren auch die Ersten, die den Grundstein für das weltweit erste 300-mm-Fertigungsmodul im Mai letzten Jahres in unserem Werk in Dresden gelegt haben. Und wir werden unseren Vorsprung weiter absichern, wenn wir im Herbst diesen Jahres unsere Chip-Produktion im neuen 300-mm-Werk in Dresden hochfahren. Infineon will die 300-mm-Revolution weiterhin anführen. Denn wir wollen als erstes Halbleiterunternehmen die strategischen Wettbewerbsvorteile der 300-mm-Fertigung für die Steigerung unserer Produktivität und Profitabilität nutzen.

DAS INTERNET und die zunehmende digitale Vernetzung von Wirtschaft und Gesellschaft sind nicht nur Motor für Kommunikationstechnologien, sondern auch für Speicherprodukte. Der Datenverkehr im Internet steigt explosionsartig. Auch bei der drahtlosen Kommunikation werden die Datenraten massiv ansteigen. Entsprechend nimmt die Nachfrage nach immer größeren und leistungsfähigeren Speichertechnologien weiter zu. Infineon fokussiert sich bereits verstärkt auf diese wachstumsstarken und weniger volatilen Märkte für Server- und Netzwerkspeicher. Hinzu kommen strategische Forschungsoperationen mit IBM und Toshiba für die nächste Generation von ferroelektrischen (FeRAM) und magnetischen (MRAM) Speichertechnologien. Damit wird unsere Abhängigkeit vom traditionellen PC-Markt weiter sinken. Gleichzeitig werden wir unsere Marktanteile in Speichersegmente mit höheren Margen verlagern.

Wertvolle strategische Partnerschaften

TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT UND KOMPETENZ erreichen wir nicht nur durch Investitionen in unsere eigene Forschung und Entwicklung. Einen wichtigen Anteil daran haben natürlich unsere erfolgreichen Entwicklungspartnerschaften für Fertigungs- und Prozesstechnologien und Applikations-Know-how. Mit unserer langjährigen strategischen Zusammenarbeit mit IBM haben wir beispielsweise das Fundament für unsere Technologieführerschaft bei Speicherprodukten gelegt. Genauso wichtig sind unsere neuen Partnerschaften mit Cisco und Nortel für Hochgeschwindigkeits-Datenübertragung über Glasfasertechnologie. Und natürlich werden wir auch künftig weitere Akquisitionen tätigen, um unser Know-how in den schnell wachsenden Kommunikationsmärkten gezielt schneller auszubauen. Damit sichern wir langfristig unsere Innovationsfähigkeit und Technologieführerschaft. Und das sind entscheidende Wettbewerbsfaktoren in unserer Branche. Wir investieren zusätzlich gezielt in vielversprechende Start-up-Unternehmen. Als Venture Capitalist haben wir bisher rund 90 Millionen Euro in 29 junge Technologie-Unternehmen investiert. 19 dieser Firmen sind dabei im Kommunikationsbereich tätig.

WERTVOLLE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN

Weniger Risiken, kürzeres "time-to-market", niedrigere Entwicklungskosten, größerer Marktanteil

Fertigungs- / Prozesstechnologie

- DRAM und MRAM

IBM

- FeRAM

Toshiba

- Logiktechnologien und Fertigungskooperationen

IBM, UMC

- DRAM-Fertigung, Technologie-Lizenzen

Mosel Vitelic

- DRAM-Allianz

**Hyundai, Intel, Micron,
NEC, Samsung**

Applikations-Know-how

- Automobilelektronik

Motorola, Hitachi

- Hochfrequenz

Nokia

- Glasfasertechnologien

**Cisco Systems,
JDS Uniphase,
Nortel Networks**

Ausblick Geschäftsverlauf in 2001

U N S E R F O K U S auf die Bereiche Kommunikation, Automobilelektronik und Speicherprodukte ist eine klare Ausrichtung auf künftige Wachstumsmärkte in der Mikroelektronik. Daran orientiert sich auch der strategische Ausbau unserer Kundenbasis. Unser Wachstum wird auch in diesem Geschäftsjahr von der hohen Nachfrage im Kommunikationsbereich, insbesondere bei Breitband-Kommunikation, angetrieben. Auch für den Bereich Sicherheitsanwendungen und Chipkarten-Lösungen erwarten wir ein starkes Wachstum. Ausgesprochen positiv entwickelt sich außerdem das Geschäft für Automobil- und Industrieelektronik. Wir sind zuversichtlich, dass wir in diesen Bereichen unsere Margen weiter steigern können.

W I E B E R E I T S E R L Ä U T E R T hat sich der Markt für mobile Kommunikation zum Jahreswechsel deutlich abgeschwächt. Prognosen für die weitere Marktentwicklung sind hier derzeit schwierig. Unsere Schlüsselkunden gehen aber nach wie vor von einem positiven Wachstum in der zweiten Jahreshälfte aus.

D A S M A R K T U M F E L D für Speicherprodukte, insbesondere im PC-Markt, war auch im gerade abgelaufenen zweiten Quartal schwierig. Es gibt allerdings Anzeichen dafür, dass die Nachfrage für DRAM-Produkte wieder anzieht. Dadurch wachsen auch die Chancen für eine positivere Preisentwicklung. Wir bleiben deshalb bei unserer Annahme für eine positive Entwicklung des Speichermarktes und erwarten eine steigende Nachfrage vor allem in der zweiten Jahreshälfte.

AUSBLICK GESCHÄFTSVERLAUF IN 2001

- Ausrichtung auf Wachstumsmärkte und Ausbau der strategischen Kundenbasis
- Steigerung der Margen bei drahtgebundener Kommunikation, Sicherheits-ICs und Automobil
- Abgeschwächtes Wachstum bei mobiler Kommunikation
- Schwieriges Marktumfeld für Speicherprodukte
- Weitere Portfolio-Optimierung und Akquisitionen

Never stop thinking

I N F I N E O N H A T S I C H innerhalb von zwei Jahren von einem wenig bekannten Geschäftsbereich der Siemens AG zu einem der am schnellsten wachsenden weltweiten Top-Ten-Unternehmen der Halbleiterindustrie entwickelt. Wir haben in sehr kurzer Zeit eigenständige, global ausgerichtete und effiziente Management- und Vertriebsstrukturen aufgebaut. Viele zentrale Funktionen und unsere Organisationsstrukturen mussten zum Teil völlig neu geschaffen werden. Wir haben unsere Geschäfts- und Fertigungsprozesse kontinuierlich optimiert und dadurch deutliche Produktivitätsfortschritte erzielt. Und wir haben unser Innovationspotenzial weltweit systematisch ausgenutzt. Unser weltweites Netzwerk für Forschung und Entwicklung werden wir auch künftig erweitern. Wo es sinnvoll und notwendig ist, werden wir durch Akquisitionen und Portfolio-Optimierung den strategischen Fokus auf unsere Wachstumsmärkte verstärken.

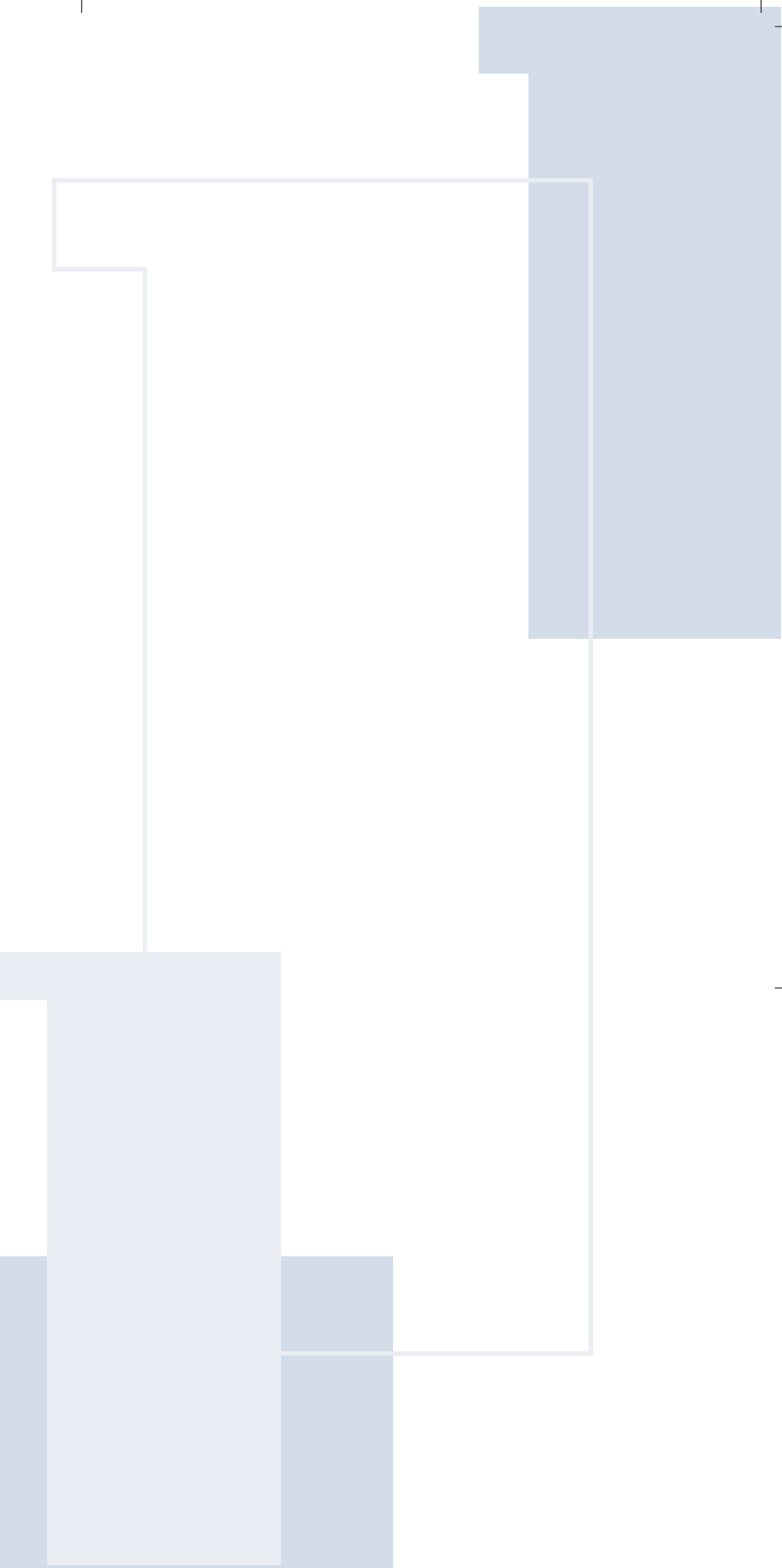
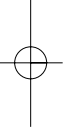
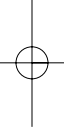
I N F I N E O N S T E H T I M M E R noch am Anfang. Wir sind ein junges Unternehmen, in dem noch ein gewaltiges Entwicklungspotenzial steckt. Vor zwei Jahren, als wir den Namen Infineon bekannt machten, lautete eine Anzeige: "Es scheint, dass jedes berühmte High-Tech-Unternehmen einmal in einer Garage angefangen hat – bei uns parken darin halt 25.000 Autos."

H I N T E R D I E S E M B E W U S S T provokativen Statement steht unsere Firmenphilosophie "Never stop thinking". Heute parken beim Start-up der besonderen Dimension Infineon bereits über 32.000 Autos. Wir verfügen trotz unserer Größe über eine hohe Flexibilität und erhebliches Wachstumspotenzial. Und wir haben einen hohen Anspruch:

Never stop thinking bedeutet – innovativer und kreativer als der Wettbewerb zu sein,
Never stop thinking bedeutet – flexibel auf neue Märkte zu reagieren,
Never stop thinking bedeutet – ständig unsere Produktqualität zu verbessern,
Never stop thinking bedeutet – unermüdlich unsere Produktivität zu steigern,
Never stop thinking bedeutet – eben ständig weiterzudenken.

D I E S I S T U N S E R A N T R I E B F Ü R Innovation und technologische Höchstleistungen. Damit werden wir unsere Wachstumsziele engagiert umsetzen. Und damit werden wir den Unternehmenswert von Infineon weiter steigern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Never stop thinking.

