



Dr. Wolfgang Ziebart
Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

am 14. November 2007
in München

- es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Jahrespressekonferenz hier auf Campeon. Ich möchte mich in meinen Ausführungen auf drei Themen konzentrieren: eine Bewertung des abgelaufenen Geschäftsjahres 2007, was haben wir im Rahmen unserer Strategie des profitablen Wachstums bis heute erreicht und wie wollen wir unser Unternehmen weiter voran bringen.

Ergebnisse Geschäftsjahr 2007

Kommen wir zunächst zu den Ergebnissen. Die Zahlen haben wir bereits heute morgen veröffentlicht. Ich werde mich daher auf die wesentlichen Kennzahlen und Entwicklungen beschränken. Herr Fischl wird dann im Anschluss detaillierter auf das Zahlenwerk eingehen.

Die wichtigste Botschaft vorweg: Wir haben unser angekündigtes Ziel erreicht, für Infineon ohne Qimonda und ohne Sondereffekte im abgelaufenen Geschäftsjahr den Break-Even zu erzielen.

Wir haben im Geschäftsjahr 2007 für Infineon ohne Qimonda und ohne Sonderaufwendungen das **Ebit** auf 79 Millionen Euro gesteigert. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei minus 18 Millionen Euro. Dabei haben wir uns von Quartal zu Quartal verbessert – von minus 9 Millionen Euro ohne Sonderaufwendungen im ersten Quartal auf plus 69 Millionen Euro im vierten Quartal. Inklusive

Sonderaufwendungen liegt das Ebit für 2007 bei minus 49 Millionen Euro. Verglichen mit minus 217 Millionen Euro im Vorjahr ist auch dies eine deutliche Verbesserung. Die Sonderaufwendungen für das Geschäftsjahr 2007 belaufen sich auf 128 Millionen Euro. Davon sind alleine 84 Millionen Euro auf den weiteren Verkauf von Qimonda-Aktien im September dieses Jahres zurückzuführen. Ohne diesen Verlust hätten wir die im letzten Geschäftsjahr aufgelaufenen Sondereffekte insgesamt auffangen können. Darüber hinaus schlägt sich der in diesem Jahr gegenüber dem US-Dollar stark gestiegene Euro massiv in unserem Ergebnis nieder. Die negativen Auswirkungen dieses Währungseffektes auf das Ebit belaufen sich auf rund 80 Millionen Euro.

Im **Umsatz** hat sich Infineon ohne Qimonda ebenfalls positiv entwickelt. Trotz einer Reihe negativer Effekte wie die anhaltende Schwäche des US-Dollars, die Umsatzeinbußen durch die Insolvenz von BenQ und das abgeschwächte Marktwachstum ist der Umsatz für das Gesamtjahr nur geringfügig zurückgegangen. Der Umsatz für das Geschäftsjahr 2007 liegt bei 4,07 Milliarden Euro gegenüber 4,11 Milliarden Euro in 2006. Der Wechselkurseinfluss führte beim Umsatz zu einer Einbuße von rund 150 Millionen Euro. Die Insolvenz von BenQ schlägt mit etwa 250 Millionen Euro zu Buche. Dazu kommt das abgeschwächte Marktwachstum. Denn der Markt für Nicht-Speicher-Produkte soll laut WSTS in 2007 auf US-Dollar Basis um nur 4 Prozent wachsen. Auf Euro-Basis soll der Markt sogar um 3 Prozent schrumpfen. Im letzten Jahr lag das Wachstum des Logik-Halbleitermarktes auf Euro-Basis noch bei plus 5 Prozent. Angesichts dieser Faktoren sind wir mit der Umsatzentwicklung insgesamt zufrieden.

Zu dieser positiven Entwicklung haben das Segment Automotive, Industrial & Multimarket und das Segment Communication Solutions gleichermaßen beigetragen.

AIM hat seinen Wachstumskurs vom letzten Jahr fortgeführt und seinen Umsatz im Jahresvergleich um 6 Prozent steigern können. Besonders erfreulich war die Entwicklung im vierten Quartal mit Rekordumsätzen und einer Ebit-Marge von 12 Prozent. Insgesamt hat der Bereich im vergangenen Jahr jedes Quartal deutliche Zuwächse beim Ebit und fortlaufende Verbesserungen bei der Ebit-Marge erzielt.

COM hat im vierten Quartal beim Umsatz weiter zugelegt und konnte im Vergleich zum Vorquartal mit einem Plus von 23 Prozent wieder einen deutlichen Sprung nach oben machen. Hier machte sich vor allem der Erfolg bei unseren neuen Kunden im Mobilfunkgeschäft sowie der erste Beitrag der von Texas Instruments übernommenen Geschäftes für DSL-Teilnehmerendgeräte bemerkbar. Auf der Ergebnisseite gibt es für COM ebenfalls Positives zu vermelden. Der Bereich hat bei der Umsetzung seines Turn-arounds weiter deutliche Fortschritte gemacht. So hat sich die Ebit-Marge Quartal um Quartal deutlich verbessert, von minus 40 Prozent im vierten Quartal 2006 auf minus 5 Prozent im vierten Quartal 2007.

Herr Fischl wird in seinen Ausführungen noch nähere Details zu den jeweiligen Kennziffern geben.

Infineon-Aktie

Ein Wort zur Kursentwicklung der Infineon-Aktie im letzten Geschäftsjahr, die sich insgesamt positiv entwickelt hat. Der Kurs stieg von 9,35 Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2006 auf 12,09 Euro zum Ende des Geschäftsjahres 2007. Das ist ein Plus von 29 Prozent und entspricht damit in etwa der Entwicklung des DAX, der im Vergleichszeitraum um 31 Prozent zugelegt hat. Wir liegen damit aber deutlich über den beiden Halbleiter-Indizes. Der SOXX stieg lediglich um 10 Prozent, der Dow Jones US Semiconductor Index um 16 Prozent.

Leider hat die Infineon-Aktie seit Ende des Geschäftsjahres an Momentum verloren. Der Kursrückgang seit Anfang Oktober liegt im Wesentlichen in den massiven Preiseinbrüchen im DRAM-Markt und der aktuellen Entwicklung bei Qimonda begründet. Dies hinterlässt natürlich auch Spuren in der Infineon-Bewertung. Dazu kommt der bereits erwähnte Währungseffekt durch die Schwäche des US-Dollars.

Der Einfluss von Qimonda auf den Infineon-Aktienkurs hat sich seit dem Börsengang von Qimonda im August 2006 bis heute jedoch deutlich reduziert. Im August 2006 hatte Qimonda noch einen Anteil von 43 Prozent am Infineon-Aktienkurs. Dieser Anteil hat sich bis Ende Oktober dieses Jahres auf 21 Prozent verringert. Das bedeutet, der Wert des Logik-Geschäftes innerhalb des Infineon-Aktienpreises hat

sich seitdem kontinuierlich erhöht, und zwar von 57 Prozent zum Zeitpunkt des Börsengangs von Qimonda auf 79 Prozent bis Ende Oktober dieses Jahres.

Basis für profitables Wachstum geschaffen

Meine Damen und Herren, wir haben mit Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres ein wichtiges Etappenziel erreicht auf unserem Weg zu profitablem Wachstum: Wir haben die vor drei Jahren begonnene erste Phase der Restrukturierung und der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens zu einem vorläufigen Abschluss gebracht. Wir haben damit die Basis geschaffen für die zweite Phase, an deren Beginn wir nun stehen. In dieser zweiten Phase wollen wir das Unternehmen weiter ausbauen und nachhaltig profitabel machen.

Welche Zwischenbilanz können wir für die erste Phase ziehen?

Zunächst ein Blick auf unsere Industrie. Die Erfolgskriterien in der Halbleiterindustrie haben sich in den letzten Jahren grundlegend geändert. Die Haupttreiber guter Profitabilität sind heute eine starke Marktposition in den relevanten Marktsegmenten und die Fokussierung auf Aktivitäten mit ähnlichen Erfolgsfaktoren. Nicht mehr die pure Größe, sondern die relative Stärke in einem spezifischen Marktsegment entscheidet heute über die Profitabilität eines Unternehmens. Ein Blick auf die Umsatzrenditen verschiedener Halbleiterhersteller zeigt: Heute sind diejenigen Unternehmen am erfolgreichsten, die sich auf Segmente mit ähnlichen Erfolgsfaktoren fokussieren und die in diesen Segmenten eine starke Position einnehmen. Speziell das Speicher- und das Logikgeschäft haben heute nicht mehr sehr viel gemeinsam.

Wir haben diesen veränderten Erfolgsfaktoren Rechnung getragen und unser Unternehmen in den letzten drei Jahren neu ausgerichtet. Wir sind hier in drei Schritten vorgegangen.

Erstens: Wir haben zunächst die Bereiche geschlossen oder verkauft, die unprofitabel waren, keine ausreichend starke Position in ihrem Markt hatten und keine langfristigen Erfolgsaussichten erkennen ließen. Dazu gehörten beispielsweise

die Aktivitäten bei Optischen Netzen, Teile der Glasfaserkommunikation und das Geschäft mit Controllern für die Mobilfunkinfrastruktur. Diese Aktivitäten haben wir eingestellt. Verkauft haben wir weitere Teile der Glasfaserkommunikation, den Bereich Polymer Optical Fiber und unsere Tochtergesellschaft SciWorx.

Zweitens: Wir haben das Speichergeschäft in das eigenständige Unternehmen Qimonda ausgegliedert und im August 2006 trotz des schwierigen Marktumfelds an die Börse gebracht. Es gab damals genug Stimmen, die den Zeitpunkt des Börsengangs kritisiert haben. Wir wissen aus heutiger Sicht, dass das Timing genau richtig war. Denn nur wenige Monate nach dem Börsengang war der Höhepunkt des Speichermarktes bereits wieder vorbei.

Wir hatten gesagt, dass wir Qimonda wie eine Finanzbeteiligung behandeln. Und wir hatten angekündigt, dass wir unsere Beteiligung an Qimonda schrittweise abbauen. Mit dieser Rückführung wandeln wir gebundenes Kapital aus einer Finanzbeteiligung um in investiertes Kapital, über das wir eine direkte unternehmerische Kontrolle ausüben können. Ein weiterer positiver Effekt ist die erhöhte Liquidität der Qimonda-Anteile. Beide Unternehmen profitieren also von der Reduzierung unserer Anteile.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir hierzu weitere Schritte unternommen und unseren Anteil im September auf 77,5 Prozent verringert. Spätestens bis zur Hauptversammlung 2009 wollen wir unsere Beteiligung auf deutlich unter 50 Prozent bringen. Neben weiteren Kapitalmarktmaßnahmen wollen wir auf der nächsten Hauptversammlung auch die Voraussetzungen dafür schaffen, Qimonda-Aktien als Sachdividende an die Infineon-Aktionäre ausschütten zu können. Die Mittelzuflüsse aus dem Verkauf weiterer Qimonda-Aktien werden wir für weitere gezielte Akquisitionen und wie angekündigt auch für Aktienrückkäufe verwenden.

Drittens: Wir haben Infineon damit von drei auf zwei Geschäftsfelder fokussiert – auf die Automobil- und Industrieelektronik und die Kommunikation. Innerhalb dieser Geschäftsfelder haben wir zunächst die Aktivitäten erfolgreich saniert, die nicht ausreichend profitabel waren, jedoch über eine starke Marktposition verfügten und gute Aussichten auf eine stabile Rückkehr in die Gewinnzone hatten. Dazu zählen unter anderem die Diskreten Halbleiter, drahtgebundene Zugangslösungen und die Chipkarte. Diese Bereiche haben wir sukzessive zurück in die Gewinnzone gebracht.

Alle drei Bereiche haben im abgelaufenen Geschäftsjahr ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern verbucht. Insgesamt haben wir Geschäftsfelder mit einem Umsatz in Höhe von rund 700 Millionen Euro zurück in die schwarzen Zahlen gebracht.

Bei der Sanierung des letzten Verlustbringers – also den Mobilfunk-Aktivitäten – haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr deutliche Fortschritte gemacht. Sie wissen, welcher Herausforderung wir im letzten Jahr nach der Insolvenz unseres Hauptkunden gegenüber standen. Immerhin war hier ein Geschäftsvolumen von rund 250 Millionen Euro über Nacht verloren gegangen. Wir mussten das Geschäft mit unseren bestehenden Kunden deshalb sehr schnell deutlich erweitern und unseren Kundenstamm massiv ausbauen. Und das ist uns auch gelungen. Unter anderem mit Panasonic, LG Electronics, Samsung und ZTE. Wir arbeiten heute mit allen großen Handyherstellern zusammen. Und das ist ein großer Erfolg.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr können wir einen erfolgreichen Produktionshochlauf bei unseren Neukunden verbuchen. Anfang des Jahres haben wir mit Weltmarktführer Nokia einen weiteren Großkunden gewonnen. Daneben konnten wir unseren Lieferanteil bei LG Electronics, der Nummer 5 am Weltmarkt, weiter ausbauen. In einem Analystenbericht war kürzlich zu lesen, noch nie zuvor habe im Bereich Mobilfunk ein Hersteller so viele Kunden und so viel Marktanteil in so kurzer Zeit hinzu gewonnen wie Infineon. Ich denke, das spricht für sich. Angesichts dieser positiven Entwicklung sehen wir uns bestens positioniert, bei der drahtlosen Kommunikation wie geplant zum Ende des Jahres ein ausgeglichenes Ergebnis vor Sonderbelastungen zu erzielen.

Meine Damen und Herren, damit haben wir die erste Phase, also die Umbauphase und strategische Neuausrichtung des Unternehmens, weitestgehend abgeschlossen. Nun beginnt die zweite Phase, nämlich die Wachstumsphase, in der wir unser Unternehmen durch profitables Wachstum weiter ausbauen wollen.

Wir hatten im letzten Jahr unser strategisches Ziel definiert, dass wir in allen von uns adressierten Marktsegmenten mindestens eine Nummer 3-Position einnehmen und unser Kerngeschäft weiter ausbauen wollen. Dieses Wachstum haben wir im letzten

Jahr weiter vorangetrieben, durch organisches Wachstum und durch selektive Akquisitionen.

Wir konnten beispielsweise unsere Marktposition in wichtigen Bereichen ausbauen. Bei Chips für Kartenanwendungen wurden wir für 2006 erneut als Marktführer bestätigt, und das zum zehnten Mal in Folge. In der Automobilelektronik sind wir erneut deutlich schneller gewachsen als der Markt und haben unsere starke Nummer-2-Position weltweit weiter gefestigt. Auch im Markt für Zugangslösungen der drahtgebundenen Kommunikation konnten wir unsere führende Position wiederholt behaupten.

Mit der Übernahme der Mobility Group von LSI Logic und dem DSL-Geschäft für Teilnehmerendgeräte von Texas Instruments haben wir weitere Schritte unternommen, um unsere Stärke in spezifischen Märkten durch Akquisitionen weiter auszubauen. Nach der Integration der Mobilfunkaktivitäten von LSI Logic nehmen wir nach Marktanteil eine Nummer-4-Position im Wireless-Markt ein, mit hervorragenden Chancen auf eine Nummer-3-Position. Mit der Übernahme erhöhen wir außerdem unseren Lieferanteil bei Samsung, dem weltweit zweitgrößten Mobiltelefonhersteller, ganz beträchtlich. Die Übernahme der Aktivitäten von Texas Instruments versetzt uns nicht nur in die Lage, unseren Kunden künftig ein lückenloses Portfolio anzubieten – wir werden damit zur Nummer-1 im Markt für DSL-ICs. Solche gezielten Übernahmen, mit denen wir die Position unseres Unternehmens in den für uns relevanten Marktsegmenten stärken, werden wir weiter vorantreiben.

Meine Damen und Herren, wir haben in den letzten drei Jahren ein solides Fundament geschaffen, auf dem wir nun weiter aufbauen werden.

Künftige Schwerpunkte

Die vor uns liegende Wegstrecke wird durch weiteres Wachstum und eine nachhaltige Ergebnisverbesserung gekennzeichnet sein. Wir hatten uns dafür im letzten Jahr ganz konkrete Ziele gesteckt: Wir wollen im Geschäftsjahr 2009 eine Ebit-Marge von 10 Prozent erreichen und im laufenden Geschäftsjahr deutliche Fortschritte in Richtung dieses Zieles machen. Daran halten wir fest.

Wie wollen wir das erreichen? Wir sehen hier drei wesentliche Schwerpunkte.

Erstens: Was das weitere Wachstum unseres Unternehmens angeht, so wird unsere Fokussierung auf die Themen Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit einen wichtigen Beitrag leisten. In allen drei Feldern ist auch künftig starkes Wachstum zu erwarten.

Zum Thema Energieeffizienz: Der rapide wachsende Energiebedarf, die begrenzte Verfügbarkeit fossiler Brennstoffe, steigende Energiekosten und immer mehr gesetzliche Regulierungen zum Schutz der Umwelt führen zu einer erhöhten Nachfrage nach Halbleitern, die für eine intelligente und optimale Nutzung von Energie sorgen. Unsere Halbleiterprodukte sorgen seit jeher für mehr Effizienz bei der Erzeugung, der Übertragung und dem Verbrauch von Energie, sei es in der Industrie, in privaten Haushalten oder im Auto. Wir haben davon in der Vergangenheit profitiert und beispielsweise unseren Marktanteil in der Leistungselektronik fortlaufend ausgebaut. Wir erwarten auch künftig eine positive Entwicklung.

Zum Thema Kommunikation: Auch hier stehen die Zeichen auf Wachstum. Immer mehr Menschen wollen zeit- und ortsunabhängig miteinander kommunizieren oder über breitbandige Datenverbindungen auf das Internet zugreifen. Im Markt für drahtlose Kommunikation sorgt der Mobiltelefon-Boom in Schwellenländern wie Indien und China für Wachstum. In den Industrieländern sehen wir eine steigende Nachfrage nach höherwertigen Mobiltelefonen, die neben der Sprachübertragung komplexe Multimedia-Anwendungen ermöglichen. Auch im Festnetzbereich bleibt die Entwicklung dynamisch. Die Konvergenz der Netze und der Aufbau von Hochgeschwindigkeitsnetzen für den schnellen Datentransfer erfordern umfassende Investitionen seitens der Netzbetreiber, von denen wir dank unseres breiten Produktportfolios profitieren werden.

Zum Thema Sicherheit: Auch dies ist ein weiterer Wachstumsmarkt. Hohes Potenzial bietet unter anderem der Bankensektor, wo derzeit ein Übergang von Karten mit Magnetstreifen zu chipbasierten Karten stattfindet. Ein ebenfalls stark wachsender Anwendungsbereich ist das Segment Identifikation, zu dem beispielsweise der elektronische Reisepass und der Personalausweis im Chipkartenformat gehören. Ein weiteres Wachstumsfeld ist die mobile Kommunikation mit High-End-SIM-Karten, die

die Voraussetzung für Anwendungen wie Mobile TV und Near Field Communication sind. An diesem Wachstum werden wir ebenfalls teilhaben.

Zweitens: Wir wollen auch in Zukunft strategische Optionen wahrnehmen, um Infineon weiter auszubauen. Wir sehen, dass sich derzeit einzelne Segmente innerhalb unserer Industrie in einer Konsolidierungsphase befinden. Für diesen Wandel sind wir hervorragend positioniert. Wir haben uns eine führende Position in den meisten der von uns belieferten Märkte erarbeitet. Der Großteil unserer Kunden ist Weltmarktführer auf ihrem Gebiet und bestätigt die hohe technische Qualität unserer Produkte. Unsere solide finanzielle Position sowie die Möglichkeit, zusätzliche Barmittel durch den Verkauf von Qimonda-Aktien zu Erlösen, geben uns die finanzielle Stärke und Flexibilität, Konsolidierungsoptionen jederzeit auch wahrnehmen zu können. Die Übernahme des Geschäfts mit DSL-Endkundenlösungen von Texas Instruments war der erste Schritt und stärkte unseren Bereich drahtgebundene Kommunikation. Die danach erfolgte Übernahme der Mobilfunkaktivitäten von LSI Logic habe ich als zweiten Schritt bereits angesprochen. Auch in Zukunft wollen wir Zukäufe nutzen, um unser Kerngeschäft gezielt zu stärken und eine aktive Rolle bei der Konsolidierung unserer Industrie zu spielen.

Drittens: Eine wesentliche Aufgabe zur Erhöhung unserer Rentabilität wird die Reduzierung unserer Kapitalintensität sein. Unsere „Fab-light“-Strategie, in deren Rahmen wir künftig nur noch in differenzierende Fertigungstechnologien investieren, wird hier einen wichtigen Beitrag leisten. Derzeit bewegen sich unsere Anlageinvestitionen noch in einer Größenordnung von 11 bis 12 Prozent. Mit der konsequenten Umsetzung unseres differenzierten Fertigungsmodells werden wir die Anlageintensität um mindestens ein bis zwei Prozentpunkte senken. Der absoluten Höhe nach werden unsere Sachanlageinvestitionen in etwa konstant bleiben, angesichts der erwarteten wachsenden Umsätze wird sich die Anlageintensität jedoch verringern. Mit dem geplanten Verkauf unseres Anteils an Altis, unserem Fertigungs-Joint-Venture mit IBM in Frankreich, werden wir hier einen wichtigen Schritt machen.

Ausblick

Meine Damen und Herren, wir haben unser Unternehmen in den letzten drei Jahren restrukturiert, saniert, die Ausrichtung des Unternehmens an die veränderten Marktbedingungen angepasst und damit die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Manchem mögen diese drei Jahre als zu lang erscheinen. Wir hätten es uns natürlich auch einfacher machen und einfach alle nicht-profitablen Bereiche abstoßen können. Die Sanierung eines unprofitablen Bereichs dauert naturgemäß länger als die Schließung oder der Verkauf. Langfristig bringt die Sanierung aber auch mehr Wert als reine Portfoliomaßnahmen. Daher haben wir uns in einer Reihe von kritischen Geschäftsfeldern der Herausforderung einer Sanierung gestellt. Mit Erfolg, wie ich meine.

Wir sind noch nicht auf der Zielgeraden, aber auf dem besten Wege dorthin. Wir haben im letzten Jahr deutliche Fortschritte gemacht und wichtige Zwischenziele erreicht:

- Wir haben für Infineon ohne Qimonda ohne die Berücksichtigung von Sonderaufwendungen ein positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern erzielt.
- Wir weisen in fast allen unseren wesentlichen Aktivitäten heute mindestens ein ausgeglichenes Ergebnis vor Zinsen und Steuern aus. Den Break-Even im Wireless-Geschäft wollen wir wie geplant im vierten Kalenderquartal dieses Jahres erreichen.
- Wir haben unsere Position in den einzelnen Marktsegmenten gestärkt – durch organisches Wachstum und durch selektive Akquisitionen.
- Wir haben unsere Kundenbasis erneut ausgebaut.
- Wir haben unseren Anteil an Qimonda weiter reduziert.

Angesichts dieser Fortschritte sind wir zuversichtlich, den im letzten Jahr angekündigten Fahrplan einzuhalten. Wir wollen im Geschäftsjahr 2009 eine Ebit-Marge von 10 Prozent erreichen und wir wollen weiter wachsen. In 2008 werden wir uns auf gutem Weg dorthin befinden.

Angesichts saisonaler Effekte, die eine ganze Reihe unserer Geschäfte betreffen, sowie der anhaltenden Schwäche des US-Dollars wird es uns nicht unbedingt gelingen, jedes Quartal Verbesserungen gegenüber dem Vorquartal zu erzielen. Auf das Jahr gesehen erwarten wir jedoch insgesamt einen deutlichen Anstieg der Umsätze sowie eine deutliche Ebit-Verbesserung.

Im laufenden ersten Quartal erwarten wir für Infineon ohne Qimonda einen Umsatz in der Größenordnung des Vorquartals. Die Umsätze der von LSI Logic übernommenen Mobilfunkaktivitäten sind dabei berücksichtigt. Bei AIM wird sich der Einfluss von saisonalen Effekten und des schwachen US-Dollars negativ im Umsatz bemerkbar machen. Dazu kommt die Dekonsolidierung unseres Geschäftes mit bipolaren Hochleistungshalbleitern, das wir in ein Joint Venture mit Siemens einbringen werden. Dem erwarteten Umsatzrückgang bei AIM steht jedoch weiteres Wachstum bei COM gegenüber, das im wesentlichen durch die volle Konsolidierung der Umsätze der TI- und LSI-Aktivitäten und durch das weiter steigende Liefervolumen bei Mobilfunkplattformen getrieben wird.

Das Ebit für Infineon ohne Qimonda und ohne Sonderaufwendungen wird im Vergleich zum Vorquartal rückläufig sein. Wir erwarten jedoch, dass das Ebit ganz klar im positiven Bereich bleiben wird und im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres eine deutliche Verbesserung zeigt. Das Ebit von AIM wird sich entsprechend des Umsatzes leicht rückläufig entwickeln. Rechnet man den Gewinn mit ein, den wir durch den Verkauf unseres Anteils am Geschäft mit bipolaren Hochleistungshalbleitern erzielen werden, wird das Ebit sich auf dem Niveau des Vorquartals bewegen. Für COM – und ebenso für den Wireless-Bereich – erwarten wir ohne die Berücksichtigung der Abschreibungen für die Übernahme der LSI-Mobilfunkaktivitäten ein ausgeglichenes Ergebnis.

Wir werden auch im laufenden Geschäftsjahr die gleiche Ausdauer und Kraft an den Tag legen, mit der wir in den letzten drei Jahren an der Erreichung unserer Zwischenziele gearbeitet haben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

#