

Dr. Wolfgang Ziebart
Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Hauptversammlung

am 16. Februar 2006,
in München

- es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste, verehrte Vertreter der Medien,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur sechsten öffentlichen Hauptversammlung der Infineon Technologies AG.

Das Geschäftsjahr 2005, meine Damen und Herren, war ein sehr bewegtes und ereignisreiches Jahr für Infineon. Vor allem war es aber ein Jahr der Veränderungen. Wir haben das Unternehmen Anfang 2005 neu organisiert. Wir haben die Verantwortlichkeiten im Vorstand neu zugeordnet. Wir haben umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet. Und wir haben die Trennung des Unternehmens in zwei fokussierte Geschäfte vorbereitet. Ich will nun auf diese Themen im Detail eingehen. Vorab aber ein Blick auf den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres.

Ergebnisse Geschäftsjahr 2005

Das Wachstum des Halbleitermarktes gesamthaft hat sich im letzten Jahr deutlich abgekühlt. Wuchs dieser Markt im Jahr 2004 noch um 28 Prozent, so betrug das Wachstum im Jahr 2005 nur noch sieben Prozent. Besonders schwierig waren die Marktbedingungen allerdings für Infineon. In Produktbereichen, die fast die Hälfte

unseres Umsatzes ausmachen, sind die Preise signifikant stärker verfallen als im übrigen Halbleitermarkt oder in normalen Jahren. Darüber hinaus mussten wir erhebliche Umsatzeinbußen bei einem unserer wichtigsten Kunden im Bereich Mobilfunk hinnehmen, in einem Bereich also, bei dem unsere Wettbewerber im vergangenen Jahr sehr erfolgreich waren.

Auf dem ersten Bild sehen Sie den durchschnittlichen Preisverlauf bei Speicherprodukten im letzten Kalenderjahr, einem Bereich, der 40 Prozent des Umsatzes von Infineon ausmacht. Verfiel dieser Preis in der Vergangenheit jährlich um circa 30 Prozent, so betrug dieser Preisrückgang von Januar bis Dezember 2005 etwa 50 Prozent. Und dies auch nicht gleichmäßig, sondern besonders stark zu Beginn des Jahres. Hierfür gab es verschiedene Ursachen, vor allem aber ein starkes Wachstum der Produktionskapazitäten weltweit, was sich erfreulicherweise, nach Aussagen der Marktforscher, im laufenden Jahr so nicht fortsetzen wird.

Wir konnten daher im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht vom Marktwachstum der Halbleiterindustrie profitieren. Im Vergleich zum Vorjahr ist unser Umsatz um sechs Prozent auf 6,76 Milliarden Euro zurückgegangen.

Auch beim Ebit mussten wir Verluste hinnehmen. Während wir 2004 noch ein positives Ebit in Höhe von plus 256 Millionen Euro erzielt haben, haben wir das Geschäftsjahr 2005 mit einem negativen Ebit in Höhe von minus 183 Millionen Euro abgeschlossen.

Den Free Cashflow hätten wir neutral halten können, wenn wir die Investitionen signifikant zurückgefahren hätten. Allerdings halten wir die Investitionen in unsere 300-Millimeter-Fertigung in Richmond sowie in den Bau des Werkes in Kulim, Malaysia, für richtungweisend für die Zukunft Ihres Unternehmens. Und wir wollen nicht die Saatkartoffeln verspeisen. Dies und vor allem natürlich der Jahresfehlbetrag von minus 312 Millionen Euro führten zu einem negativen Free Cashflow von minus 281 Millionen Euro im Gegensatz zu einem positiven Wert von plus 206 Millionen Euro im Jahr davor.

Aktienkurs

Damit komme ich zum nächsten Thema – die Kursentwicklung der Infineon-Aktie.

Wie hat sich unsere Aktie gegenüber dem Vorjahr verändert? Nicht viel! Das ist bei der allgemein wieder positiveren Stimmung am Aktienmarkt nicht genug. Es reflektiert in keiner Weise das großartige Potenzial, das wir mit unseren Produkten im Markt und damit mit unserem Unternehmen haben.

Allgemein konnten Chipaktien von dieser positiven Stimmung am Aktienmarkt in der ersten Jahreshälfte nur wenig profitieren. Das liegt vor allem daran, dass die Produktionskapazitäten vieler Halbleiterunternehmen nicht ausgelastet waren und die Gewinnschätzungen für viele dieser Werte nach unten korrigiert werden mussten. Auch die Infineon-Aktie war davon betroffen. Sie hat sich sogar schlechter als der Halbleitersektor entwickelt. Hier kommen ebenfalls der bereits erwähnte Preisverfall sowie der Verlust von Marktanteilen im Bereich Mobilfunk zum Tragen, was uns härter getroffen als die meisten anderen Halbleiterhersteller.

Meine Damen und Herren, eines ist klar: Diese Entwicklung ist nicht zufriedenstellend. Nicht für uns und nicht für Sie als Eigentümer dieser Aktien. Den Aktienkurs können wir nicht unmittelbar beeinflussen, wohl aber unsere operative Leistung. Wir werden daher alles daran setzen, um diese operative Leistung und damit unsere Ergebnisse nachhaltig zu verbessern.

Der Richtungswechsel, den wir vollzogen haben, weg von einer stark auf Wachstum ausgerichteten Strategie, hin zu einer Strategie des profitablen Wachstums, mit einer starken Betonung des Wortes „profitabel“, ist der richtige Weg.

Maßnahmen für profitables Wachstum

Was haben wir auf dem Weg zu profitabilem Wachstum unternommen und was haben wir bislang erreicht?

Wir sind in vier Schritten vorgegangen:

Als Erstes haben wir offensichtliche Potenziale zur Kostensenkung sofort erschlossen. Nicht Erfolg versprechende Projekte wurden eingestellt, der Venture Fonds verkauft, die Budgets in den Zentralbereichen gesenkt. War das ursprüngliche Ziel dieses „Smart Savings“-Programms die Einsparung von 200 Millionen Euro gegenüber dem damaligen Budget, so haben wir hier schließlich eine Einsparung von über 300 Millionen Euro erreicht, da die sich im Laufe des Geschäftsjahres verschlechternde Ergebnisentwicklung eine Verschärfung des Programms erforderte.

Im zweiten Schritt wurde die bis dahin funktionale Organisation des Vorstandes, mit Zuständigkeiten beispielsweise für Vertrieb oder Fertigung, durch eine Organisation nach Geschäftsbereichen ersetzt. Dadurch wurde die gesamthafte Verantwortung tiefer im Unternehmen verankert, Entscheidungswege verkürzt und Prozesse beschleunigt. Wir sehen die Erfolge heute beispielsweise in einer deutlichen Verbesserung des Produktentstehungsprozesses, wo die Funktionen Vertrieb und Entwicklung nun näher zusammengerückt sind. Vor allem aber bekommen wir sehr positive Rückmeldungen unserer Kunden zur Einstellung unserer Mitarbeiter und zu unserer Umsetzungsgeschwindigkeit in Projekten.

Parallel dazu haben wir in einem dritten Schritt unsere Geschäftsfelder schonungslos danach analysiert, ob wir sie schließen müssen, verkaufen sollen oder sanieren können. Nicht die schnelle und populär dahin gesprochene Weisheit „fix it, sell it or kill it“ war dabei unsere Devise, sondern das gründliche Abwägen von Aufwand, Zeit und Wahrscheinlichkeit des Erfolgs. So haben wir die Geschäftsfelder Faseroptik, optische Netzwerke und Base Station Controller verkauft beziehungsweise eingestellt, genauso wie viele Produktprojekte, die nicht unsere strengen Maßstäbe

erfüllen können. Auch haben wir beschlossen, unser Werk in München-Perlach zum Ende des ersten Quartals 2007 zu schließen.

Andererseits ist meine persönliche Erfahrung, dass durch nichts mehr Wert in einem Unternehmen geschaffen werden kann als durch die Sanierung eines unprofitablen Geschäftes. Ein Geschäft ist schnell zerstört, aber nur schwer wieder aufgebaut. Daher haben wir uns in einer Reihe von kritischen Geschäftsfeldern trotzdem der Herausforderung einer Sanierung gestellt. Aber auch, weil wir die richtigen Menschen an Bord haben, ohne die so etwas nicht geht.

Ein Beispiel sind die Basisbandprozessoren für Mobiltelefone. Dieser Bereich rutschte durch starke Umsatzeinbußen bei unserem wichtigsten Kunden innerhalb weniger Monate von einer guten Profitabilität kommend tief in die Verlustzone. Wir standen daher vor zwei Alternativen: Entweder diesen Bereich zu schließen und zum Beispiel die hier tätigen 1200 Entwicklungsingenieure zu entlassen. Oder innerhalb kurzer Zeit so viele neue Kunden zu gewinnen, dass mittelfristig die Marktanteilsverluste kompensiert werden können. Nun, um das Ergebnis gleich vorwegzunehmen: Durch eine wirklich überragende Leistung der Mitarbeiter gelang es, eine Reihe neuer Projekte sowohl bei bestehenden als auch bei wesentlichen Neukunden zu gewinnen. Und das in einem Markt, in dem Mobiltelefonhersteller und Halbleiterhersteller typischerweise sehr eng verbunden sind. Auf dem Bild sehen Sie die Produktanläufe, die daraus resultieren. Sie sehen aber auch, dass zwischen Akquisition und Volumenproduktion über ein Jahr liegt. Wir werden also, wie angekündigt, erst in vier bis sechs Quartalen den Break-Even-Punkt erreichen.

Meine Damen und Herren, es ist keine Frage: Wir sind noch nicht überall dort, wo wir hin wollen. Es gibt noch eine Reihe von Aufgaben, die wir zu erledigen haben. Aber: Wir haben einen klaren Fahrplan, den wir konsequent weiterverfolgen werden.

Im Bereich Kommunikation, der unsere Gewinn- und Verlustrechnung besonders strapaziert, haben wir die Verluste im Laufe der letzten Quartale deutlich reduziert. Erreicht wurde dies unter anderem durch Kostensenkungen, hauptsächlich in der Entwicklung. Vor allem aber schreibt der Bereich drahtgebundene Kommunikation –

lange Zeit unser Sorgenkind – wieder schwarze Zahlen. Während der Ebit-Verlust im Kommunikationsbereich gesamthaft im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2005 einen Tiefpunkt von minus 142 Millionen Euro erreicht hat, sicher auch beeinflusst durch Einmalaufwendungen für Restrukturierungen, konnte der Verlust bis zum Ende des Geschäftsjahres auf minus 46 Millionen Euro verbessert werden. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres konnten wir die Verluste weiter auf minus 21 Millionen Euro reduzieren.

Genauso gehen wir im zweiten kritischen Bereich, den Chipkarten, vor. Mit einem Bündel aus Kostensenkungsmaßnahmen an Produkten und Prozessen, verbunden mit einer Konzentration auf höherwertige Produkte, werden wir den Break-Even-Punkt im vierten Quartal in diesem Produktbereich erreichen. Zur Erläuterung einer der wesentlichen Ursachen des Ertragsproblems in diesem Geschäft: Wir haben bei hochvolumigen Produkten von 2004 auf 2005 einen bislang nicht gesehenen Preisverfall von etwa 40 Prozent erlebt, den wir nicht kurzfristig durch Produktivitätsmaßnahmen kompensieren konnten.

Strategische Neuausrichtung

Der vierte Schritt in der Neuausrichtung von Infineon ist die Trennung in ein Unternehmen für Speicherprodukte und eines für Logik- und Leistungsprodukte.

Warum ist dies der richtige Schritt? Ganz einfach: Fokussierte Unternehmen bieten den Aktionären ein klareres Profil, sie passen sich besser den Kunden an, geben den Mitarbeitern eine klarere Vision und sind damit, wenn Sie die Unternehmenslandschaft betrachten, in der Regel erfolgreicher.

Lassen Sie mich auf die Gründe etwas detaillierter eingehen. Infineon hat bisher ein so genanntes „Integriertes Modell“ aus Speicher- und Logikprodukten verfolgt. Der Speicher führte die neueste Technologie ein, später wurden dann in der Fabrik Logikprodukte und wiederum einige Jahre danach Mixed Signal- oder Leistungshalbleiter gefertigt. Dieses Modell war in der Vergangenheit sehr erfolgreich,

hat es doch dazu geführt, dass mit vertretbarem Aufwand eine sehr starke Position bei Logikprodukten aufgebaut werden konnte.

Schauen wir aber nach vorne, dann sehen wir, dass Technologien bei Speicher- und Logikprodukten nicht mehr nacheinander, sondern zeitgleich eingeführt werden. Außerdem laufen diese Technologien zunehmend auseinander, so dass in Zukunft eine Umstellung einer Speicherfabrik in eine Logikfabrik immer aufwändiger werden wird. Auch sehen wir, dass der Kapazitätsaufbau bei Speicherprodukten so hoch ist beziehungsweise so hoch sein muss, dass diese Kapazitäten niemals durch Logikprodukte gefüllt werden können.

Wenn nun schon diese beiden Geschäfte sich so unterschiedlich entwickeln, hätte man sie trotzdem unter einer Art Holding zusammenhalten können. Dann hätten wir aber unseren Aktionären die Möglichkeit genommen, spezifisch in die verschiedenen Geschäfte zu investieren. Daher haben wir uns für die konsequente Lösung entschieden, beide Geschäfte in getrennten Unternehmen aufzustellen.

Unsere Pläne sehen vor, den Geschäftsbereich Speicherprodukte bis zum 1. Juli 2006 in eine rechtlich selbständige Einheit auszugliedern. Das neue Unternehmen wird zunächst eine 100-prozentige Tochter von Infineon sein und seinen operativen Sitz in München haben. Ein anschließender Börsengang ist nach wie vor unsere bevorzugte Lösung. Kin Wah Loh, der als Mitglied des Vorstands bereits seit Ende Juli letzten Jahres die Verantwortung für den Bereich trägt, wird das neue Unternehmen leiten. Mit Kin Wah Loh haben wir eine Person an der Spitze, die das Halbleitergeschäft wie kein anderer kennt, und damit die ideale Besetzung dafür ist, den Speicherbereich als eigenständiges Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Nicht leicht gemacht haben wir uns den Entschluss, die heutige Hauptversammlung nicht formal über die Ausgliederung abstimmen zu lassen. Wir waren zunächst der Meinung, dass wir wegen der Bedeutung für das Unternehmen die Pläne der Hauptversammlung zur Entscheidung vorlegen sollten. Nach der Aufsichtsratsentscheidung im November haben wir dann aber eine, fast möchte ich

sagen, überwältigende Zustimmung zu dieser Entscheidung erhalten, sowohl von Seiten der Anteilseigner als auch von Seiten unserer Kunden. Daher haben wir es als unsere Pflicht gegenüber unseren Aktionären angesehen, den sichersten und schnellsten Weg zur Umsetzung dieser Entscheidung zu wählen. Natürlich möchten wir Sie heute ausführlich über das Projekt informieren und wir beantworten selbstverständlich auch alle Ihre Fragen zu unseren Plänen.

Nach der Trennung werden zwei fokussierte, starke Unternehmen entstehen.

Das Speicherunternehmen, und damit möchte ich beginnen, ist in vier wesentlichen Bereichen der Konkurrenz voraus:

1. Wir haben die beste Technologie. Wie Sie wissen, verwenden wir für die Speicherzellen als einziger Hersteller die so genannte Trench-Technologie, im Gegensatz zur Stack-Technologie der Konkurrenz. Die Trench-Technologie hat einen inhärenten Vorteil beim Stromverbrauch. Bei unseren derzeitigen Volumenprodukten macht das 20 Prozent und mehr aus. Auf dem Bild sehen Sie ein Wärmebild eines Chips dieser beiden verschiedenen Technologien, wobei die Temperatur umso höher ist, je heller der Bereich ist. Das größte Wachstum bei Speichern ist bei mobilen Anwendungen, hier ist ein niedriger Stromverbrauch ein entscheidendes Kriterium.
2. Wir haben das beste Chipdesign. Auf dem Bild sehen Sie den Vergleich der Chipgrößen verschiedener Hersteller. Wie Sie sehen, sind unsere Chipgrößen bei der bisherigen 110-Nanometer-Technologie signifikant kleiner als die des Wettbewerbs, selbst die, bei denen der Wettbewerb beansprucht, eine 100-Nanometer-Technologie einzusetzen. Bei 90 Nanometern haben wir Chips aller großen Wettbewerber gesehen, das heißt von Samsung, Hynix und Elpida, und auch hier sind wir deutlich kleiner, was heißt, dass sich auf jedem Wafer mehr Chips befinden als beim Wettbewerb.
3. Wir haben den höchsten Produktionsanteil an 300-Millimeter-Scheiben aller Wettbewerber. Dies ist vor allem ein Vorteil, wenn wir in die Zukunft blicken.

Zwar kann man heute noch aus einer teilabgeschriebenen alten 200-Millimeter-Fabrik günstiger produzieren als aus einer neuen 300-Millimeter-Fertigung, da die Abschreibungen typischerweise fast 50 Prozent der Produktionskosten ausmachen. Aber spätestens bei einer 90-Nanometer-Produktion und darunter wird eine 300-mm-Fertigung einen immer größer werdenden Vorteil gegenüber einer 200-mm-Fertigung haben.

4. Wir sind in der Technologieentwicklung deutlich vorangekommen. Hatten wir noch bei der 110-Nanometer-Technologie gegenüber dem besten Wettbewerber, und nur damit vergleichen wir uns, einen Rückstand von sechs Monaten, so konnten wir diesen bei 90 Nanometern deutlich verkürzen und liegen, unserer Einschätzung nach, nun an der zweiten Position unter den DRAM-Herstellern. Mehr als die Hälfte aller Einschleusungen in unserer 300-Millimeter-Fertigungsstätte in Dresden sind jetzt in der 90-Nanometer-Technologie. Bereits im letzten Geschäftsjahr haben wir erste Muster aus der 70-Nanometer-Technologie vorgestellt.

Wenn dies alles so erfreulich ist, warum sind dann die finanziellen Ergebnisse nicht so erfreulich? Dies hat einen einfachen Grund, den Sie auf dem nächsten Chart sehen: Wir sind im Umsatz mit dynamischen Speichern die Nummer 4 und in der Anzahl der verkauften Speicher die Nummer 2. Das heißt, wir sind nicht ausreichend in den Marktsegmenten und bei den Kunden vertreten, wo höhere Preise erreicht werden.

Wir haben alle Maßnahmen eingeleitet, dies zu korrigieren. Wir haben die Entwicklung von Speicherprodukten deutlich gestärkt. Insbesondere im Bereich der Speicher für Grafikanwendungen sind wir stark gewachsen und werden das auch weiterhin tun, und auch bei Mobilfunkanwendungen ergeben sich für uns erhebliche Wachstumschancen. Unseren Anteil im Server-Markt haben wir deutlich ausgebaut, und Herr Loh ist in den letzten Monaten sehr kreativ gewesen, um unsere Kundenbasis wesentlich zu verbreitern. All diese Maßnahmen, insbesondere natürlich die Entwicklung neuer Produkte, führen kurzfristig allerdings nur zu

Aufwendungen, aber nicht zu finanziellen Erfolgen. Dafür sind die Erfolge danach umso nachhaltiger und deshalb gehen wir diesen Weg geradlinig weiter.

Weiter kommen wir gut voran im Bereich der NAND-Flash-Speicher. Dieser Markt ist ja derzeit besonders dynamisch und deutlich margenstärker als der DRAM-Markt. Wir erreichen zwar in diesem Segment derzeit nur einen Umsatz von etwas über 100 Millionen Euro, allerdings werden wir erst in circa zwölf Monaten mit der Einführung der 70-Nanometer-Technologie wirklich wettbewerbsfähig sein. Derzeit sind die Entwicklungsaufwendungen hier fast so hoch wie die Umsätze, aber danach werden wir in diesem so wichtigen Markt an vorderster Front stehen.

Lassen Sie mich zum Speicherbereich zusammenfassend sagen, dass ich glaube, wir sind hier für die Zukunft sehr gut gerüstet, aber all dies spiegelt sich, aufgrund der hohen Aufwendungen für diese Zukunft, derzeit noch nicht in den finanziellen Ergebnissen wider.

Doch nun zum Logik-Unternehmen, also zu „Infineon-Neu“. Ein Unternehmen mit einer sehr guten Position in vielen wichtigen Bereichen und mit großen Stärken.

Infineon ist:

- Nummer 1 weltweit bei Leistungshalbleitern
- Nummer 1 in der Automobilelektronik in Europa, Nummer 2 weltweit
- Nummer 1 bei Hochfrequenzbausteinen für die Mobilfunkindustrie
- Nummer 1 bei Chipkarten und Sicherheitsanwendungen

Diese starke Position und die guten Ergebnisse wurden in der jüngeren Vergangenheit durch die hohen Verluste bei der drahtgebundenen Kommunikation in den Schatten gestellt. Dieser Bereich ist nun saniert und seit zwei Quartalen profitabel. Gleichzeitig ist es uns gelungen, uns hier technologisch an die Spitze zu setzen. Leider sind die vorher erwähnten Probleme im Bereich der drahtlosen Kommunikation und der Chipkarten neu hinzugekommen, die nun, wie ich vorher beschrieben habe, gelöst werden.

Besonders stolz sind wir auf die Erfolge in der Produktentwicklung in allen Bereichen. Ich will nur einige Beispiele herausgreifen. Beispiele, die zeigen, dass wir für eine Vielzahl der Herausforderungen unserer modernen Gesellschaft die richtigen Produkte haben wie etwa dem zunehmenden Energieverbrauch, der zunehmenden Mobilität bei gleichzeitig zunehmendem Bedarf an Vernetzung oder dem zunehmenden Wunsch nach Sicherheit.

Energie ist nicht nur ein kostbares Gut, mit dem wir bedacht umgehen müssen. Der weltweite Energieverbrauch wird aber weiter steigen, vor allem in den Schwellenländern. Entscheidend wird sein, den Wirkungsgrad der gesamten Kette von der Energieerzeugung bis zum Energieverbrauch zu erhöhen.

Die Elektronik im Allgemeinen und hier speziell der erweiterte Einsatz von Leistungshalbleitern leisten dabei einen wertvollen Beitrag. Infineon ist in dieser gesamten Kette, zum Beispiel von der Hochspannungs-Gleichstromübertragung, der Energieumwandlung in Windrädern, Antrieben für Züge, den zunehmend populär werdenden Hybridantrieben in Automobilen bis hin zu den Netzteilen des Fernsehers oder des PCs, mit Leistungshalbleitern vertreten. Am Weltmarkt sind wir hier die Nummer 1.

Häufig steht dieser Bereich im Schatten von spektakuläreren Technologien wie Speichern oder Mikrocontrollern. Aber jeder noch so intelligente Mikrocontroller benötigt am Ausgang zur realen Welt Leistungshalbleiter und hier sind wir nicht nur Markt- sondern auch Technologieführer. Als Beispiel will ich unsere CoolMOS-Technologie erwähnen. Sie kann zum Beispiel den Wirkungsgrad von Netzteilen deutlich verbessern. Würden beispielsweise alle neu verkauften PCs mit CoolMOS ausgerüstet, so würde dies allein ein Kernkraftwerk einsparen.

Bei Energieverbrauchssenkung denken viele zuerst an Automobile und hier an den Antrieb. Hier ist es der Autoindustrie gelungen, den Kraftstoffverbrauch eines vergleichbaren Fahrzeuges von etwa elf Litern auf 100 Kilometern in den siebziger Jahren auf durchschnittlich fünf Liter auf 100 Kilometer in 2005 zu verringern. Und dies bei drastisch besseren Abgaswerten und höherer Motorleistung. Erreicht wurde

dies unter anderem durch deutlich aufwändigere Regelalgorithmen in der Motorsteuerung, die leistungsfähigere Microcontroller erfordern. Hier haben wir mit den neuen 32-Bit-Controllern der TriCore-Familie den leistungsfähigsten Rechner am Markt und konnten damit deutliche Marktanteile gewinnen.

Ich sprach von der zunehmenden Vernetzung der Gesellschaft. Die meisten von Ihnen werden DSL-Anschlüsse daheim haben, um zum Beispiel die Aktienkurse sekundengenau zu verfolgen. Wenn ich Ihnen sage, dass wir daran arbeiten, dass diese Anschlüsse in Zukunft noch schneller werden, so wird Sie das nicht zu Begeisterungstürmen hinreißen. Das wird sich aber ändern, wenn ich Ihnen sage, dass Sie mit der neuesten Technologie, VDSL2 für die Fachleute unter Ihnen, in der Lage sind, drei HDTV-Programme gleichzeitig zu übertragen, neben dem Surfen im Internet natürlich. Damit werden sich unsere Fernsehgewohnheiten erheblich ändern.

Sie sehen nicht mehr, was Ihnen das Programm vorgibt, sondern Sie sehen, was Sie wollen, wann Sie wollen, indem Sie die entsprechenden Inhalte herunterladen. In dieser VDSL2-Technik sind wir führend, und das ist nicht etwas für das nächste Jahrzehnt, sondern bereits jetzt werden diese Leitungen vor allem in Deutschland, aber auch in anderen Ländern, wie vor allem Japan, installiert.

So unerfreulich derzeit die Ergebnisse bei Chipkarten sein mögen, so erfreulich sind die Zukunftsaussichten. Pässe, Personalausweise, Gesundheitskarten, Führerscheine – alle werden Chips enthalten, um mehr Informationen effizienter zu übertragen und persönliche Daten besser zu schützen. Auch der Magnetstreifen auf Ihrer Kreditkarte wird durch einen Chip ersetzt werden. In Korea und Japan bezahlen Sie heute Ihre U-Bahn-Fahrt mit Ihrem Handy, das einen Chip enthält, der kontaktlos die Informationen weiterleitet und die Fahrt von Ihrem Konto abbucht. Bei diesen Sicherheitschips sind wir nicht nur führend in der Technologie, sondern auch im Marktanteil, der größer ist als der nächsten zwei Wettbewerber zusammen.

Nun zum Bereich der Mobiltelefone. Ein Handy besteht, was die Halbleiter betrifft, vereinfacht gesprochen aus einem Basisbandprozessor und einem Hochfrequenz-Transceiver. Bei Letzteren sind wir Nummer 1 auf dem Weltmarkt. Hier ist die Welt in

den letzten Jahren deutlich komplizierter geworden. Zu GSM und GPRS kam Edge als Übertragungsstandard hinzu, genauso wie 3G mit seinen verschiedenen Varianten, bei uns zum Beispiel UMTS. Mit dem SMARTi 3G haben wir im letzten Jahr den weltweit ersten Hochfrequenz-Transceiver auf den Markt gebracht, der alle sechs Frequenzen der 3G-Standards unterstützt. Damit kann dieser Chip in allen UMTS-Telefonen der Welt eingesetzt werden.

Ich komme gerade von der 3GSM, der weltweit größten Telekommunikationsmesse, die diese Woche in Barcelona stattfindet. Kaum ein Stand war so stark frequentiert wie der unsere und das für ein Geschäft, für das wir vor einem Jahr noch die Existenzfrage gestellt haben. Gezeigt haben wir unter anderem mobiles Fernsehen auf einem Handy, 3D-Spiele sowie ein Navigationssystem auf einem Mobiltelefon. Besonderes Interesse haben die Ein-Chip-Handys hervorgerufen, bei denen Basisband und Hochfrequenzteil auf einem Chip integriert sind. Hier sind wir Technologieführer und hier entstehen gerade große Märkte in Schwellenländern, in denen sich das Mobilfunknetz weit schneller als das Festnetz entwickelt.

Im Unternehmen „Infineon Neu“ haben wir schon vor dem offiziellen Beginn eine wesentliche Entscheidung gefällt. Wir werden in Zukunft für Produkte, die die neuesten Logikprozesse erfordern, keine eigene Fabrik mehr bauen. Die Technologie entwickeln wir ja heute schon gemeinsam mit den Partnern IBM, Samsung und Chartered Semiconductor und wir werden zur Fertigung in Zukunft auf Foundries, im ersten Schritt auf Chartered, zurückgreifen. Dadurch werden unsere Investitionen in diesem Bereich deutlich zurückgehen. Unsere eigenen Entwicklungsfähigkeiten in der Technologie sowie unsere Fertigung werden wir dort einsetzen, wo wir damit einen Marktvorteil erreichen können. Dies ist zum Beispiel bei Leistungshalbleitern und Hochfrequenztechnologien der Fall. Deshalb sind wir dabei, ein neues Werk in Kulim in Malaysia zu bauen. In diesem Werk werden Logik- und Leistungshalbleiter für die Bereiche Automobil- und Industrieelektronik hergestellt. Und dieses Werk wird dazu führen, dass wir nicht nur technologisch führend bleiben, sondern sich auch unsere Kostenposition deutlich verbessern wird.

Die Vision des Unternehmens „Infineon Neu“ wird also sehr klar sein: Infineon wird ein starkes Unternehmen, in vielen Bereichen „das“ Unternehmen für Leistungshalbleiter, für Analog- und Mixed-Signal-Bausteine werden. Ergänzt wird dies durch starke Positionen in spezifischen Segmenten, wie Plattformen für Mobiltelefone und bei Controllern im Automobil sowie bei Sicherheitsanwendungen und Chipkarten. Betrachten wir das Unternehmen „Infineon Neu“ einmal nicht aus unserer technologischen Sicht, sondern aus der Außensicht, so werden wir ein starker, in vielen Bereichen sogar *der* Problemlöser für Aufgaben der Senkung des Energieverbrauchs und der Mobilität sein.

Meine Damen und Herren, beide Bereiche, das Speichergeschäft und das Logikgeschäft, verfügen über eine starke Ausgangsposition. Und beide Bereiche werden diese Position durch die Fokussierung auf die jeweiligen Kompetenzen und Bedürfnisse in Zukunft weiter stärken und ausbauen. Für beide Bereiche bieten sich eine Fülle an neuen Möglichkeiten und hervorragende Chancen, neue Märkte zu erschließen. Dies sind die besten Voraussetzungen, um den Wert für Sie, verehrte Aktionäre, nachhaltig zu erhöhen.

Ergebnisse 1. Quartal 2006 und Ausblick

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu den Ergebnissen des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahres kommen. Um es gleich vorweg zu nehmen: Obwohl sich das Logikgeschäft sehr positiv entwickelt und wir hier beachtliche Erfolge erzielt haben, war das Gesamtergebnis nicht zufrieden stellend. Sowohl beim Umsatz als auch beim Ebit mussten wir eine rückläufige Entwicklung hinnehmen. Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorquartal um drei Prozent auf 1,67 Milliarden Euro gesunken. Der Ebit-Verlust hat sich von minus 43 Millionen Euro auf minus 122 Millionen Euro erhöht.

Verantwortlich für diese unerfreuliche Entwicklung ist im Wesentlichen der starke Preisrückgang bei Speicherprodukten. Davon betroffen waren vor allem DDR2-Speichermodule, die sich aufgrund der fehlenden Verfügbarkeit entsprechender

Chipsätze nur sehr begrenzt absetzen ließen. Da Infineon einen vergleichsweise hohen Anteil an diesen Produkten hält, hat uns dies besonders hart getroffen. Um zu verhindern, dass die Preise ins Bodenlose fallen, haben wir den Absatz in diesem Produktsegment bewusst zurückgefahren und damit in Kauf genommen, Lagerbestände aufzubauen.

Sie sehen auf diesem Chart auch, dass der Preis für DDR2-Speicher seit Anfang Januar fast wieder auf das Niveau von September angestiegen ist. Dies haben wir dann auch genutzt, um den Lagerbestand wieder auf ein normales Maß zurückzuführen.

Meine Damen und Herren, solche Preisschwankungen sind gerade im Speichergeschäft ganz normal und die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal daher nichts Ungewöhnliches. Manche haben sich dennoch die Frage gestellt, ob die Ergebnisse des Speichersegments einen Einfluss auf unsere Entscheidung haben werden, diesen Bereich auszugliedern. Auf diese Frage gibt es eine klare Antwort und die heißt: Nein.

Wie gesagt, das Speichergeschäft ist bekanntermaßen volatil. Die Probleme hatten weniger mit unserer operativen Performance, sondern mit dem Marktumfeld zu tun. In einem volatilen Geschäft muss man langfristig denken – nicht von Monat zu Monat oder von Quartal zu Quartal, sondern von Zyklus zu Zyklus. Alle Aktionen müssen darauf ausgerichtet sein, im nächsten Zyklus besser dazustehen als in dem Zyklus davor. Keiner der Gründe, die uns zur Ausgliederung des Speichergeschäftes bewegen, hat sich verändert. Wir werden daher, genau wie im Logikbereich, den eingeschlagenen Weg konsequent weitergehen.

Nun zu unserem Ausblick auf das laufende Quartal, der ja von einigen Medien und Analysten als Enttäuschung angesehen wurde, da wir für beide Logiksegmente Rückgänge beim Ebit erwarten. Nun, das hat nichts mit unserer operativen Performance zu tun, sondern ist schlicht eine Folge der Tatsache, dass das zweite Quartal traditionell immer umsatzschwächer ist als das „Weihnachtsquartal“. Auch setzen die in den Jahresverhandlungen vereinbarten Preissenkungen meist zum 1.

Januar ein und können erst im Laufe weiterer Quartale durch Produktivitätsgewinne wieder ausgeglichen werden.

Was das Gesamtjahr betrifft, so ist es angesichts der Dynamik der Halbleiterindustrie schwierig, einen Ausblick zu geben, das gilt vor allem für den Speicherbereich. Ich möchte daher nur einige Trends aufzeigen, die wir Stand heute für das laufende Jahr sehen. Die Marktforschungsinstitute gehen für das Kalenderjahr von einem Wachstum im mittleren einstelligen Bereich für den weltweiten Halbleitermarkt aus. Wir erwarten, dass sich dieser Trend in unserem laufenden Geschäftsjahr widerspiegelt.

Im Geschäftsbereich Automobil-, Industrieelektronik und Multimarket erwarten wir für das laufende Jahr weiteres Wachstum durch die steigende Nachfrage nach Automobilelektronik, sowie nach Produkten für energiesparende Technologien. Insgesamt peilen wir für den Bereich für das laufende Geschäftsjahr eine operative Marge an, die mindestens der des Vorjahres entspricht oder sogar höher ist. Und dies, obwohl wir Aufwendungen in Höhe von etwa 80 Millionen Euro für den Bau unserer Fabrik in Kulim sowie die Schließung unseres Werks in München-Perlach zu verkraften haben.

Im Geschäftsbereich Kommunikation erwarten wir ebenfalls eine positive Geschäftsentwicklung. Hier setzen wir vor allem auf unsere leistungsfähige Hochfrequenztechnologie sowie auf die Gewinnung weiterer Marktanteile bei Breitbandzugangslösungen sowie bei Plattformen für Mobiltelefone. Wir erwarten hier im vierten Quartal des Kalenderjahres den Break-Even-Punkt im Ergebnis zu erreichen.

Schluss

Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen. Lassen Sie mich an dieser Stelle festhalten: Im Geschäftsjahr 2005 sind wir mit Infineon wesentliche Schritte auf dem Weg zu einem nachhaltig profitablen

Unternehmen vorangekommen. Wir haben Kosten abgebaut, umstrukturiert, Geschäfte restrukturiert und schließlich die Aufteilung von Infineon in klar fokussierte Geschäfte mit Speicherprodukten auf der einen und mit Logikprodukten auf der anderen Seite eingeleitet.

Die finanziellen Ergebnisse haben diese Fortschritte nicht widergespiegelt. Der Grund liegt vor allem in den erwähnten Markteinflüssen bei Speicherprodukten und im Mobilfunkbereich. Aber auch, weil wir beim Turnaround der unprofitablen Geschäfte dem Werterhalt für Sie, sehr verehrte Aktionäre, Priorität vor einem schnellen Ergebnis-Turnaround geben.

Für das laufende Geschäftsjahr sind unsere Prioritäten folgende:

1. Die noch verlustbringenden Geschäftsbereiche müssen erfolgreich saniert werden. Wir haben angekündigt, dass wir mit den wesentlichen betroffenen Geschäften, dem Kommunikationsbereich und der Chipkarte, im vierten Quartal dieses Kalenderjahres den Break-Even-Punkt erreicht haben wollen. Zu diesem Ziel stehen wir. Es ist nicht nur notwendig, sondern auch mein ganz persönlicher Ehrgeiz.
2. Wir wollen die Geschäfte mit Speicherprodukten und mit Logikprodukten erfolgreich trennen.
3. Wir wollen in den Bereichen, wo wir sehr erfolgreich sind und von denen ich Ihnen einige vorgestellt habe, stärker als der Markt wachsen.

Ich möchte mich bei Ihnen, sehr verehrte Aktionäre, auch im Namen des gesamten Vorstandes, bedanken für das Vertrauen, das Sie uns im letzten Geschäftsjahr entgegengebracht haben. Ich möchte mich bedanken auch für Ihre Geduld, die mehr als einmal auf die Probe gestellt wurde und bitte auch weiterhin um Ihre Unterstützung für den eingeschlagenen Kurs.