

Dr. Reinhard Ploss  
Vorsitzender des Vorstands  
Infineon Technologies AG

## Hauptversammlung

München, 28. Februar 2013

- Es gilt das gesprochene Wort -

---

Sehr geehrte Aktionärinnen,  
sehr geehrte Aktionäre,  
liebe Gäste,

guten Morgen. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zur Hauptversammlung von Infineon – meiner ersten als Vorstandsvorsitzender. Ich freue mich sehr, heute zu Ihnen zu sprechen.

Lieber Herr Mayrhuber, vielen Dank für Ihre freundlichen Worte und besonders für Ihr Vertrauen in mich.

Ganz herzlich bedanke ich mich auch bei meinem Vorgänger. Lieber Peter, den so zutreffenden Worten von Herrn Mayrhuber möchte ich noch einen ganz persönlichen Dank hinzufügen. Über Jahrzehnte haben wir viel miteinander erlebt und viel für Infineon bewegt. Deine Unterstützung und dein Rat haben mir beim Start in meine neue Aufgabe sehr geholfen.

Lieber Peter, vielen Dank!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

- was haben wir erreicht?
- Warum ist und bleibt Infineon erfolgreich?
- Wie entwickelt sich Ihr Unternehmen weiter?

## Halbleiter von Infineon – der entscheidende Faktor

Seit 60 Jahren sind Chips der Motor für wichtige Innovationen und technischen Fortschritt. Die moderne Industriegesellschaft ist ohne Halbleiter nicht denkbar.

Auch wenn wir sie nicht sehen – Halbleiter von Infineon sind überall: die unsichtbaren Begleiter unseres täglichen Lebens.

- Sie machen Autos sparsamer und umweltfreundlicher, sicherer und bequemer.
- Nahezu verlustfrei speisen sie regenerative Energie aus Windrädern und Solaranlagen in Stromnetze ein.
- Fernsehgeräte, Smartphones und Computer verbrauchen weniger Strom durch unsere Produkte.
- In Kreditkarten und Ausweisdokumenten sorgen unsere Chips für Datensicherheit.

Sie sehen, meine Damen und Herren, Halbleiter von Infineon spielen eine entscheidende Rolle in unserem Alltag.

Alle genannten Beispiele haben eines gemeinsam: Sie leisten einen Beitrag zu Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit – Themen von hoher gesellschaftlicher Relevanz, heute und morgen.

Dies sind unsere Märkte – und hier sind wir erfolgreich: Das Unternehmen hat sich nach vorne gearbeitet. Gestartet sind wir von den hinteren Rängen, heute besetzt Infineon weltweit

- die Position 2 bei Automobil-Chips,
- die Position 1 bei Leistungshalbleitern
- und die Position 1 bei Chipkarten.

Wir sind Markt- und Technologieführer. Die Kompetenz unserer Ingenieure ist weltweit anerkannt.

Halbleiter von Infineon sind der entscheidende Faktor.

Sie sind Voraussetzung für Fortschritt. Nehmen wir die weltweite Autoproduktion. Hier spielen Halbleiter eine wichtige Rolle: Sie ermöglichen rund 80 Prozent aller Innovationen.

Hier sehen Sie eine dieser Innovationen: einen Reifendrucksensor.

Meine Damen und Herren, seien wir ehrlich. Wann haben wir das letzte Mal den Reifendruck unseres Autos geprüft?

Der richtige Druck spart Sprit, verlängert die Lebensdauer der Reifen und – ganz wichtig – erhöht die Sicherheit. Eine regelmäßige Kontrolle wäre also sinnvoll. Aber kaum einer macht's.

Elektronische Kontrollsysteme für den Reifendruck sind die Lösung. Sensoren von Infineon messen im Reifen regelmäßig den Luftdruck. Per Funk übermitteln sie die Daten an den Bord-Computer. Lässt der Druck nach, weisen sie uns rechtzeitig darauf hin, die nächste Tankstelle anzusteuern und den Reifendruck zu korrigieren.

Die Technik kann einfach und kostengünstig eingesetzt werden.

Kleiner Beitrag, große Wirkung!

Der Markt ist riesig: Ab 2014 müssen in der Europäischen Union alle Neuwagen mit Systemen zur Überwachung des Reifendrucks ausgestattet sein.

Halbleiter sind aber nicht nur Innovationstreiber. Auch ihre volkswirtschaftliche Bedeutung ist enorm. Bleiben wir beim Auto: Mit einem vergleichsweise geringen Volumen von 27 Milliarden Dollar sind sie ein wesentlicher Faktor: nicht nur für einen Zulieferermarkt von knapp 200 Milliarden Dollar, sondern auch für einen weltweiten Automobilmarkt von über zwei Billionen Dollar.

Die Hebelwirkung ist enorm: Faktor 77!

Auch hier gilt:

Kleiner Beitrag, große Wirkung!

Im Foyer zeigen Ihnen unsere Mitarbeiter gerne weitere Produkte und ihre Anwendung. Highlights sind zwei Autos: ein elektrisch betriebener BMW sowie ein Hybrid-Fahrzeug von Mercedes.

### **Rückblick auf das Geschäftsjahr 2012**

Meine Damen und Herren, in den vergangenen Jahren hat sich Infineon hervorragend entwickelt. Das Unternehmen konzentriert sich heute auf profitable Produkte und stabile Märkte.

War 2011 ein Boom-Jahr, so stand das Geschäftsjahr 2012 unter ganz anderen Vorzeichen: Die Staatsschuldenkrise in Europa und ein geringeres Wachstum in Asien haben die Weltwirtschaft belastet. Dagegen ist Infineon nicht immun.

Trotzdem:

Im Geschäftsjahr 2012 hat Infineon erreicht, was wir angekündigt hatten:

- 3,9 Milliarden Euro Umsatz
- 527 Millionen Euro Segmentergebnis
- Das sind 13,5 Prozent Marge.

Ein ordentliches Ergebnis!

Infineon war im vergangenen Geschäftsjahr trotz Abschwung profitabel. Dazu haben alle vier Geschäftsbereiche beigetragen.

Den größten Anteil am Umsatz leistet das Segment Automotive. Der Bereich profitierte von den Erfolgen der Premium-Hersteller, vom Wachstum in Asien und von der Markterholung in den USA. Das Automotive-Segment erzielte im Geschäftsjahr 2012 ein Umsatzplus von sieben Prozent.

Im Segment Industrial Power Control sorgten staatliche Subventionen für Erneuerbare Energien und eine starke Nachfrage bei Zügen in Asien in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 für eine Sonderkonjunktur. Im vergangenen Geschäftsjahr ließ die Investitionstätigkeit der Industrie-Kunden deutlich nach. Das führte bei uns zu einem Rückgang der Nachfrage: Bei Industrial Power Control sank der Umsatz um neun Prozent.

Das Segment Power Management & Multimarket lebt stark von der Stromversorgung für Kommunikations- und Informationstechnik. Infineon spürt die Umsatzverschiebung weg vom klassischen PC und Notebook – hin zu Smartphone und Tablet. Insgesamt war das Geschäft rückläufig: Bei Power Management & Multimarket sank der Umsatz um sieben Prozent.

Sehr erfreulich entwickelte sich dagegen Chip Card & Security. Das Geschäft mit hoheitlichen Dokumenten, Zahlungsanwendungen und Sicherheitslösungen ist nicht so abhängig von Konjunkturzyklen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr verbuchten wir hier ein Umsatzplus von sieben Prozent.

Unter dem Strich hielten sich Umsatzwachstum und -rückgang die Waage. In Summe erzielten die vier Segmente im abgelaufenen Geschäftsjahr annähernd den gleichen Umsatz wie 2011.

Verantwortlich für den Rückgang des Konzern-Umsatzes um 2,3 Prozent waren geringere Erlöse in den Sonstigen Geschäftsbereichen. Sie nehmen planmäßig ab. Wie Sie wissen, haben wir unsere Wireline- und Wireless-Geschäfte verkauft. Die verbliebene Auftragsfertigung für diese veräußerten Aktivitäten ist in den Sonstigen Geschäftsbereichen zusammengefasst.

Mein Kollege Dominik Asam wird Ihnen im Anschluss die weiteren Finanzkennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres vorstellen.

Fassen wir das Geschäftsjahr 2012 zusammen:

Infineon ist mit dem konjunkturellen Gegenwind gut zurechtgekommen. Die Resultate des Geschäftsjahres 2012 entsprechen unseren Erwartungen.

Infineon ist ein stabiles und gesundes Unternehmen. Davon profitieren auch Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen erneut eine Dividende von zwölf Euro-Cent je Aktie vor. Damit haben Sie teil am Erfolg von Infineon.

Meine Damen und Herren, soviel zum Geschäftsjahr 2012.

### **Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum, Wertsteigerung**

Wie geht es mit Ihrem Unternehmen weiter?

Seit Sommer erleben wir einen Rückgang bei Umsatz und Profitabilität. Das Management hat innerhalb kürzester Zeit Maßnahmen zur Stabilisierung der Profitabilität entwickelt und umgesetzt. Das trägt Früchte: So konnten wir die Auswirkungen des geringeren Umsatzes auf das Ergebnis begrenzen.

Wir erwarten, dass es beim Umsatz in den kommenden Quartalen wieder aufwärts geht. Erste Signale weisen darauf hin: So ist der Ifo-Index – Deutschlands wichtigstes Konjunktur-Barometer – vor knapp einer Woche erneut gestiegen.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2013 gehen wir von einem Umsatzrückgang aus. Trotzdem: Infineon bleibt profitabel. Das ist eine beachtliche Leistung angesichts der aktuellen Marktschwäche.

Unser Anspruch ist und bleibt: nachhaltiges profitables Wachstum.

An unserem langfristigen Ziel halten wir fest: 15 Prozent Segmentergebnis-Marge über den Zyklus. Das ist Voraussetzung für eine angemessene Verzinsung Ihres Kapitals. Erst ab einer Marge von durchschnittlich 15 Prozent verdienen wir mehr als die Kapitalkosten, und das erwarten Sie von uns zu Recht.

Infineon bleibt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten handlungsfähig. Mit unserer soliden Bilanz sind wir stark genug, eine Marktschwäche erfolgreich zu überstehen. Falls sich eine attraktive Gelegenheit bietet, könnten wir jederzeit Zukäufe tätigen. Und an den wichtigen Investitionen für die Zukunft halten wir fest.

Ein Beispiel ist die Produktion von Leistungshalbleitern auf 300-mm-Dünnpwafern, kurz: Power 300. In diesem Monat haben wir die ersten Kundenfreigaben für Produkte der CoolMOS™-Familie erhalten.

Power 300 verschafft uns einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung. Wachstum kostet uns nicht mehr so viel Geld: Bisher mussten wir für jeden Euro mehr Umsatz einen Euro investieren. Bei dieser 300-mm-Technologie benötigen wir nur noch 70 Cent für einen Euro Wachstum.

Im wahrsten Sinn des Wortes eine lohnende Investition!

Wir denken und handeln mit Weitblick. Das wird sich auszahlen: Wenn der nächste Aufschwung kommt, ist Infineon bestens vorbereitet. Wir können kurzfristig in hoher Qualität liefern und werden die Chancen nutzen, um Marktanteile zu gewinnen.

Infineon hat die besten Voraussetzungen für Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wertsteigerung.

Warum bin ich so optimistisch?

Dafür gibt es drei gute Gründe:

Erstens:

Infineon setzt auf die richtigen Themen, die gesellschaftlich wichtig sind und uns enorme Wachstumspotenziale bieten.

Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit sind drei zentrale gesellschaftliche Herausforderungen. Hier leisten die Halbleiter von Infineon einen wesentlichen Beitrag.

Lassen Sie mich diese drei Themen etwas vertiefen.

Stichwort Energieeffizienz: Der weltweite Energiebedarf steigt. Diesen Bedarf können wir mit fossilen Energieträgern alleine nicht decken: Sie sind begrenzt und belasten die Umwelt.

Energieeffizienz heißt, weniger zu verbrauchen und doch dasselbe oder sogar mehr zu erreichen. Energie effizienter nutzen – das ist eine Kernkompetenz der Chips von Infineon. Wir helfen mit unseren Halbleitern aber auch, elektrische Energie umweltfreundlich zu erzeugen und möglichst verlustfrei zu transportieren.

Unsere Ingenieure entwickeln Lösungen, mit denen Windkraft- und Solaranlagen immer effizienter werden. Beim Aufbau intelligenter Stromnetze – so genannter Smart Grids – werden wir ganz vorne mit dabei sein. Mit unseren Halbleitern verbrauchen Autos weniger Kraftstoff und elektrische Antriebe in der Industrie weniger Strom.

Halbleiter von Infineon senken den Energieverbrauch. Und sie reduzieren den CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Darauf sind die Mitarbeiter von Infineon besonders stolz. Und ich hoffe, auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Mobilität gibt den Menschen Freiheit. Aber auch hier gilt: Bevölkerungswachstum, breitere Mittelschichten und neue Megacitys verlangen alternative Verkehrskonzepte. Gefragt sind Ideen sowohl für individuelle als auch für öffentliche Verkehrsmittel. Wir brauchen effizientere Fahrzeuge. Das erfordert intelligente Antriebe: Das elektrisch betriebene Fahrrad oder Auto für den Stadtverkehr, Hybrid-Fahrzeuge für größere Entfernungen und Schnellzüge für den Verkehr zwischen den Metropolen. Nichts fährt ohne Halbleiter von Infineon.

Die Sicherheit von Daten ist das dritte große Thema. Wir wollen, dass unsere Daten sicher sind, sowohl im Privatleben als auch in Wirtschaft und Verwaltung. Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit von Daten sind ein zentrales Element in einer vernetzten Welt. Beim Bezahlen mit Handy oder Kreditkarte, bei der Identifizierung mit Personalausweis oder Reisepass – wenn höchste Sicherheitsstandards gefordert sind, dann kommen die Kunden zu Infineon. Unsere Chips schützen Sie vor Angriffen, wenn Sie sensible Daten speichern oder übermitteln.

Auch hier gilt: Halbleiter von Infineon sind der entscheidende Faktor.

Damit komme ich zum zweiten Grund, der mich zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt:

Infineon verfolgt die richtige Strategie, mit der wir Mehrwert für unsere Kunden erzeugen. Wir schreiben ein neues Kapitel. Es trägt die Überschrift: Vom Produkt zum System.

Oder anders formuliert:

Vom Produkt-Denken zum System-Verständnis.

Was meine ich damit?

Wenn wir schneller wachsen wollen als der Markt, müssen wir besser sein als unsere Wettbewerber. Das erreicht Infineon, indem wir Kunden einen Mehrwert

bieten. Einen Mehrwert, der die Kunden mit unseren Halbleitern erfolgreicher macht als mit denen der Konkurrenz.

Dafür benötigen wir nicht nur technologisch führende Produkte. Technologie ist seit Jahren unsere Stärke und die Basis des Erfolgs. In einem härter werdenden Wettbewerb wird das nicht mehr ausreichen.

Gemeinsam mit den Kunden wollen wir auch an den Lösungen von morgen arbeiten. Dafür brauchen wir ein ausgeprägtes Verständnis der Produkte und Märkte unserer Kunden. Das meine ich, wenn ich vom „System“ spreche.

Ich möchte das an einem Beispiel erklären:

Sie sehen hier eine moderne LED-Lampe. Im Gegensatz zur herkömmlichen Glühlampe – inzwischen ein Auslaufmodell – ist sie mit einem Wirkungsgrad von 85 Prozent um ein Vielfaches effizienter.

Die LED-Lampe enthält eine Reihe elektronischer Bauteile. Sie können es gut an diesem aufgeschnittenen Modell erkennen. Das sind Leistungshalbleiter und Steuerungs-ICs von Infineon.

Diese Chips leisten eine Menge:

- Sie regeln die LED-Lampe, damit sie das gewünschte warme oder kühle Licht erzeugt.
- Sie sorgen für ein gleichmäßiges Licht ohne Farb- und Helligkeitsveränderungen über die gesamte Lebensdauer der Lampe.

Noch vor wenigen Jahren hätten Chips mit dieser Leistung so viel Platz benötigt, dass sie in kein Lampengehäuse gepasst hätten.

Wir haben uns intensiv mit der Anwendung LED-Lampe beschäftigt. Das Ergebnis: Mit unseren Halbleitern kann der Kunde ein leistungsfähiges Produkt anbieten. Die LED-Lampe ist klein, aber enthält die komplette

Leistungselektronik. Sie verbraucht wenig Strom, kann sehr lange brennen und erzeugt kaum Wärme. Ein Mehrwert für unsere Kunden, und ein Beitrag zur Energieeffizienz.

Aber es geht um mehr. Mit der LED-Technik wird sich das gesamte System Beleuchtung verändern. Wir stehen hier vor einem Paradigmenwechsel. Architektur und Beleuchtung werden enger zusammenwachsen. Beleuchtung wird einen noch höheren Stellenwert bei der Gestaltung unserer Wohnzimmer und Büros bekommen. Ein völlig neues Design der Lampen aufgrund der kleineren und langlebigen Lichtquellen ist nur ein Aspekt.

Tapeten, Textilien, Wände und Decken können als beinahe flächige Lichtquellen gestaltet werden. Mit intelligenter Steuerung lassen sich beliebige Farb- und Stimmungswelten erzeugen. Sei es auf individuellen Wunsch oder automatisch. Mit LEDs kann der Verlauf des Tageslichts in das Innere von Gebäuden übertragen werden. Aus der reinen Funktion Beleuchtung wird ein „emotionales“ Gestaltungselement.

Hier stehen wir noch am Anfang. Nicht alles, was möglich ist, wird sich im Alltag durchsetzen. Aber vieles, was wir uns heute noch nicht vorstellen, wird es morgen geben.

Wenn wir das System Beleuchtung mit LEDs verstehen, werden wir die passende Stromversorgung und Steuerung haben. Dann können wir unseren Kunden helfen, schneller als ihre Wettbewerber neue Beleuchtungskonzepte erfolgreich auf den Markt zu bringen. Für unsere Kunden der Zeit voraus – das verstehe ich unter „vom Produkt zum System“.

Auf künftige Anforderungen nicht nur vorbereitet sein, sondern sie aktiv mitgestalten zu können – das ist das Ziel. Dafür reicht es nicht, die jetzigen Bedürfnisse der Kunden zu kennen. Das können viele. Wir müssen uns fragen: Was können wir tun, damit unsere Kunden auch morgen und übermorgen mit den Halbleitern von Infineon einen Wettbewerbsvorteil haben? Dazu wollen

und müssen wir die Anwendungen und Systeme – die Produkte und Märkte – unserer Kunden noch besser verstehen.

Wir wollen aus der Zukunft lernen.

Doch es genügt nicht nur vorauszudenken – wir brauchen auch die Fähigkeit, den Weg zu beschreiten. Infineon hat die erforderliche technische Kompetenz. Das haben wir über viele Jahre hinweg bewiesen. Durch technologische Weiterentwicklung werden unsere Chips immer kleiner, leistungsfähiger und kostengünstiger. Im Fachjargon nennen wir das „Shrink“. Darüber hinaus gelingt es uns, mehr und mehr Funktionen auf einem Chip zu integrieren. Mehr Funktionen in einem kompakten Produkt – das steigert den Wert unserer Produkte und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden:

- Dann werden Produkte vielseitiger, kleiner und kostengünstiger.
- Kunden können sie schneller entwickeln und früher auf den Markt bringen.

Systemverständnis macht Infineon zu einem Partner mit Mehrwert.

Ein weiteres Beispiel:

Sie alle kennen Google. Die Suchmaschine im Internet beantwortet jeden Tag drei Milliarden Suchanfragen. Dafür betreibt das Unternehmen weltweit Rechenzentren. In jedem arbeiten Tausende von Computern. Insgesamt laufen bei Google eine Million dieser so genannten Server.

Auch andere Internet-Unternehmen wie Amazon, Twitter oder Facebook betreiben derartige Server-Farmen. Der Strombedarf aller Rechenzentren weltweit ist riesig, und er steigt stetig.

Wollen wir den Energieverbrauch reduzieren, aber die Leistungsfähigkeit erhalten, müssen wir fragen:

- Wozu wird Energie verbraucht?
- Wo geht sie ungenutzt verloren?

Die Antwort ist überraschend: Einen großen Teil der Energie – fast 50 Prozent – benötigt die Klimaanlage zur Kühlung der Server. Auf den ersten Blick kann man da nicht viel sparen, auf den zweiten aber schon.

Wenn wir hier die Energieeffizienz erhöhen wollen, können wir an zwei Stellen ansetzen: einmal beim direkten Verbrauch der Server und ein zweites Mal bei der Kühlung.

Das haben wir verstanden. Doch was ist nun zu tun? Eine Reise durch die verschiedenen Ebenen des Systems wird es zeigen.

In den Netzteilen der Server sorgen unsere Leistungshalbleiter für eine effiziente Umwandlung des Stroms. Dadurch verbrauchen sie weniger Energie und werden nicht so heiß. So verbessern wir die Anwendung Netzteil.

Die Stromversorgung der Server geht aber noch weiter. Direkt beim Prozessor sitzt ein Spannungswandler. Innovative digitale Ansteuerungen steigern auch hier den Wirkungsgrad.

Denkt man nun im System, kann man durch eine intelligente Steuerung, die Netzteil und Spannungswandler verbindet, die Effizienz und auch die Zuverlässigkeit erhöhen. So verbessern wir die Anwendung Server.

In der Zukunft gehen wir noch einen Schritt weiter. Denn unsere Chips können mehr: Sie messen die Auslastung der Server, und wenn sich diese verändert, geben sie ein Signal an die Klimaanlage. Sie passt ihre Leistung an, bevor die Raumtemperatur spürbar steigt. Das spart Strom im System Rechenzentrum.

Alle Rechenzentren weltweit verbrauchen so viel Strom wie das gesamte Land Spanien. Und noch ein Vergleich: Der CO<sub>2</sub>-Ausstoß aller Server-Farmen ist höher als der aller weltweiten Fluggesellschaften. Schon ein Prozent weniger Energiebedarf erzielt eine gigantische Wirkung.

Wie Sie sehen, geht es beim Netzteil nicht nur um die Stromversorgung allein. Das wollen wir frühzeitig verstehen, um Produkte und Lösungen dafür zu entwickeln. Wir wollen schon heute wissen, was die Kunden morgen brauchen. Dann entwickelt sich Infineon mehr und mehr vom Produktlieferanten zum kompetenten, wertgeschätzten Partner für Systeme.

Schon heute treffen viele Kunden keine Produktentscheidungen mehr, ohne vorher mit Infineon zu sprechen. Bei der Designentwicklung werden wir immer intensiver eingebunden.

Daran werden wir weiter arbeiten. Unser Ziel: In zwei bis drei Jahren soll Infineon der führende Partner für Systemlösungen sein.

Wir schreiben ein neues Kapitel in der Geschichte von Infineon. Die richtige Strategie für das Unternehmen heißt: vom Produkt zum System. Das ist der Weg zu mehr Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wertsteigerung.

Damit komme ich zum dritten Grund für meine Zuversicht:

Infineon ist in den richtigen Regionen präsent. Wie gesagt: Wir wollen schneller wachsen als der Markt. Das erreichen wir nur, wenn wir unsere Geschäfte in den prosperierenden Regionen ausbauen.

Ich nenne Ihnen drei Beispiele:

Erstens:

Die USA sind ein Hightech-Land. Von dort kommen Wachstumsimpulse für die Mikroelektronik: Smartphone und Tablet-PC, Soziale Netzwerke und Cloud-Computing.

Der US-Automobilmarkt ist nach wie vor einer der größten der Welt. Er wächst wieder kräftiger.

Amerika bleibt wichtig für Infineon. Hier wollen wir unseren Marktanteil von vier Prozent im Jahr 2011 auf rund acht Prozent bis zum Jahr 2016 verdoppeln.

Zweitens:

Japan ist ein großer Markt, der sich zusehends öffnet. Hier sehen wir Chancen besonders für unsere Halbleiter für Autos und Solaranwendungen. Ziel ist, dass die Kunden in Japan langfristig mehr als zehn Prozent zum Gesamtumsatz von Infineon beitragen. Zum Vergleich: Im Geschäftsjahr 2012 betrug dieser Anteil sechs Prozent.

Drittens:

Vor allem in Asien erwarten wir Wachstum – und ganz besonders in China.

Aus China kommen immer mehr Produkte, in denen unsere Komponenten verwendet werden: Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte, Autos. China wächst weiter, und wir wachsen mit.

Viele internationale Konzerne in China sind schon heute unsere Kunden. Wir wollen auch mit den lokalen Spielern wachsen. Das sind kleine Unternehmen, von denen einige das Zeug haben, zu den Gewinnern von morgen zu gehören.

Dazu müssen wir lernen, chinesisches zu denken und chinesisches zu handeln. In China soll Infineon immer mehr als ein chinesisches Unternehmen wahrgenommen werden.

Unterstützung bei der Verwendung von Infineon-Produkten ist der richtige Weg: entweder direkt durch technischen Service – oder über Partnerschaften. Universitäten sind in China wichtige Entwicklungspartner für die Industrie. Die Zusammenarbeit mit Kunden und Universitäten werden wir in den nächsten Jahren deutlich ausbauen.

Bis zum Jahr 2016 wollen wir in China einen Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro erreichen.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

- Infineon setzt auf die richtigen Themen,
- verfolgt die richtige Strategie
- und konzentriert sich auf die richtigen Regionen.

Das Unternehmen ist und bleibt wettbewerbsfähig. Infineon verfügt über die besten Voraussetzungen für langfristiges Wachstum und dauerhafte Wertsteigerung.

### **Innovationsstandort Deutschland**

Engagement in den Wachstumsregionen ist wichtig. Infineon verstärkt sich dort, wo das Wachstum jetzt und in naher Zukunft am größten ist.

Wir wissen aber auch: Der weltweite Erfolg von Infineon ist nur möglich aufgrund der festen Wurzeln im Hightech-Standort Deutschland.

Eine entscheidende Stärke unseres Landes ist die Forschung und Entwicklung in Netzwerken – gemeinsam mit Kunden, Lieferanten und Technologiepartnern.

Auch dafür habe ich ein anschauliches Beispiel mitgebracht:

Dieser Radarsensor gehört inzwischen zur Grundausstattung vieler Premium-Autos. Er misst den Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug. Diese Informationen leitet er an den Bord-Computer weiter. Bremst der Fahrer vor Ihnen, drosselt der Computer die Geschwindigkeit Ihres Fahrzeugs automatisch. So sorgt der Radarsensor immer für den richtigen Abstand. Autofahren wird sicherer und angenehmer.

Radartechnik ist eigentlich nichts Neues. Aber können Sie sich eine große Radarantenne vorn auf Ihrem Auto vorstellen? Sicherlich nicht. Nur das Zusammenspiel von ganz besonderen Chips, Software und mechanischem Aufbau macht es möglich: Dieser Radarsensor passt praktisch in eine Hand.

Auch hier wird es uns bald gelingen, die Kosten durch technische Weiterentwicklung zu senken. Wir sind überzeugt: Diese neue Ausstattung wird sich dann auch in Mittelklasseautos durchsetzen.

Die Bündelung von Know-how war hier die Voraussetzung. Hersteller wie BMW und Daimler, Zulieferer wie Bosch und Continental sowie Universitäten wie die TU München und die Ruhr-Universität Bochum haben ihre Innovationskraft vereint – gemeinsam mit Infineon. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat das Projekt gefördert. So gelang diesem Netzwerk – genannt „Radar on Chip for Cars“ – eine Innovation, die inzwischen in jedem Premium-Fahrzeug steckt.

Innovation im Netzwerk – diese Stärke gilt es auszubauen. Sie ist eine der Grundlagen für industrielle Wertschöpfung und ökonomischen Erfolg in Deutschland. Eine durchgängige Förderstrategie hilft in allen Stufen:

- bei der Auswahl der Partner,
- der Entwicklung von Ideen,
- der Erprobung des ausgereiften Produkts
- und der Markteinführung.

Wenn große Unternehmen nach Forschungsstandorten suchen und Budgets vergeben, steht Deutschland im globalen Wettbewerb. Andere Länder unterstützen gezielt anwendungsnahe Forschung und Entwicklung – ein Erfolgsfaktor für die Wirtschaft eines Landes.

Deutschland steht zurzeit gut da, muss aber mehr tun, um die führende Position zu halten. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt investieren Finnland oder Schweden einen höheren Anteil in Forschung und Entwicklung. Auch in Korea und China wurden in den vergangenen Jahren die Ausgaben für Forschung und Entwicklung deutlich gesteigert.

Nachhaltiges Wachstum im 21. Jahrhundert gelingt nur mit Spitzenprodukten auf den Weltmärkten. Dazu muss sich Deutschland auf Schlüsseltechnologien konzentrieren und diese gezielt fördern.

Eine steuerliche Forschungsförderung ist ein ökonomisch sinnvoller und unbürokratischer Weg. Das würde den Innovationsstandort Deutschland im internationalen Wettbewerb stärken. Förderung von vielversprechenden Ideen bis hin zur Marktreife – das ist das richtige Konzept.

Die Mikroelektronik ist eine solche Schlüsseltechnologie. Sie hat als Innovationshebel entscheidenden Anteil am wirtschaftlichen Erfolg so wichtiger Branchen unseres Landes wie Automobilindustrie, Maschinenbau oder Energiewirtschaft.

Nicht nur deshalb ist der Technologie-Standort Deutschland für uns so wichtig.

## **Zusammenfassung und Schlusswort**

Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Ende meiner Ausführungen.

Mit dem konjunkturellen Gegenwind ist Infineon gut zurechtgekommen. Wir haben auf die schwierige Situation rechtzeitig und angemessen reagiert.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Infineon leisten hervorragende Arbeit. Ihr Einsatz sorgt dafür, dass wir gut durch diesen Abschwung kommen. Dafür bedanke ich mich herzlich – auch im Namen von Dominik Asam und Arunjai Mittal.

Mein besonderer Dank gilt auch dem Aufsichtsrat und seinem Vorsitzenden, Herrn Mayrhuber. Ihr Vertrauen, Ihren Rat, Ihre Unterstützung, auch Ihre kritischen Fragen und den konstruktiven Dialog in den vergangenen Monaten – das alles weiß ich sehr zu schätzen.

Meine Damen und Herren, für die Zukunft ist Infineon gut gerüstet. Wir können liefern – in hoher Stückzahl und Qualität. Im nächsten Aufschwung wollen wir unsere Chancen nutzen und Marktanteile gewinnen.

Mit der Strategie „vom Produkt zum System“ baut das Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit aus. Infineon hat die besten Voraussetzungen für Wachstum und Wertsteigerung.

Wir gestalten die Zukunft von Infineon und bewältigen die aktuellen Herausforderungen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.