

Peter Bauer
CEO
Infineon Technologies AG

Hauptversammlung

am 11. Februar 2010
in München

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine sehr verehrten Damen,
meine Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung. Es ist übrigens die zehnte in der noch jungen Geschichte dieses Unternehmens.

Ich stehe heute zum zweiten Mal vor Ihnen, verehrte Aktionäre, um über das hinter uns liegende Jahr zu berichten und einen Ausblick auf die kommende Geschäftsentwicklung zu geben. Für mich war es das anspruchsvollste Jahr einer noch nie wirklich ruhigen Zeit bei diesem Unternehmen. Ich werde auch auf Strategie, neue Produkte und die wichtigen Trends, die sich auf unser Geschäft auswirken, eingehen.

Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen – entschlossen auf die Krise reagiert

Wenn ich auf die vergangenen Monate zurückblicke, so durchaus mit ein wenig Stolz – Stolz auf unsere Mitarbeiter und das Führungsteam, die in den vergangenen Monaten hart gearbeitet und viel erreicht haben. Doch um es gleich vorwegzunehmen: Infineon ist noch nicht da, wo es sein sollte. Ein gutes Stück des Weges ist noch zu gehen – wobei die Richtung stimmt. Es geht aufwärts mit Ihrem Unternehmen. Deshalb werde ich schon zu Beginn meiner Ausführungen um Ihre Zustimmung zu unserem Kurs.

Die Auswirkungen der Qimonda-Insolvenz und besonders die größte Finanz- und Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit waren für uns eine harte Bewährungsprobe. Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2009 erlebten wir einen massiven Umsatzeinbruch von 28 Prozent im Vergleich zum Vorquartal. Sie alle konnten verfolgen, wie

dramatisch die Verkaufszahlen allein in der Automobilindustrie eingebrochen sind. Von jetzt auf gleich haben unsere Kunden ihre Bestellungen storniert und ihre Abrufe gestoppt, um die Lagerbestände herunterzufahren. Bei den hohen Fixkosten der Halbleiterindustrie drohte ein desaströser Verlust und Liquiditätsabfluss. Auch unsere anderen Zielmärkte waren heftig betroffen. Da jedoch in der zweiten Jahreshälfte unser Geschäft in Asien wieder etwas ansprang und die Konjunktur leicht anzog, verringerte sich der Umsatz im Jahresvergleich „nur“ um 22 Prozent. Dieser Rückgang schlug trotz aller Maßnahmen zur Fixkostenreduktion auf das Segmentergebnis durch. Für das Geschäftsjahr 2009 betrug es minus 167 Millionen Euro.

Wir haben schnell und entschlossen auf die Krise reagiert. Dabei kam uns zugute, dass wir unser Kostensenkungsprogramm schon vor dem Ausbruch der Krise gestartet hatten. Als Antwort auf die Krise haben wir es frühzeitig und umfassend, leider auch mit einem umfangreichen Stellenabbau verschärft. Zusammen mit Kurzarbeit, unbezahltem Urlaub und einer später leicht anziehenden Konjunktur führte dies im vierten Quartal zu einem positiven Segmentergebnis von 52 Millionen Euro. Der Aktienkurs hatte seinen Tiefpunkt durchlaufen und festigte sich zusehends.

Refinanzierung gelöst

Die Kostensenkung bei gleichzeitiger Steigerung der operativen Leistung war wesentliche Voraussetzung, um die größte Herausforderung zu meistern, vor der Infineon je gestanden hat: Die Refinanzierung unserer Schulden von anfänglich etwa einer Milliarde Euro bei sehr schwierigen Randbedingungen! Aufgrund der weltweiten Finanzkrise war eine Umschuldung über Banken ausgeschlossen. Wir haben mehrere Alternativkonzepte entwickelt und die Refinanzierung generalstabsmäßig umgesetzt.

Zunächst haben wir dem Markt angeboten, unsere ausstehenden Anleihen zurückzukaufen. Auf dieses Angebot gingen jedoch deutlich weniger Inhaber der Papiere ein, als wir gedacht hatten. Das war ein erstes Signal: Viele Investoren waren offenbar der Meinung, nach Ablauf der Anleihen den vollen Nennbetrag erzielen zu können, und glaubten an das Unternehmen.

Folgerichtig haben wir dann eine Anleihe begeben, die zu unserer positiven Überraschung mehr als siebenfach überzeichnet war. Ein weiterer Beleg des Vertrauens.

Damit war der Boden für eine Kapitalerhöhung bereitet. Durch die Abnahmegarantie des privaten Finanzinvestors Apollo konnten wir die neuen Aktien trotz eines Kurses von nur knapp über dem Nominalwert erfolgreich platzieren. Herr Dr. Schröter wird auf die Details zu sprechen kommen. Viele von Ihnen, meine Damen und Herren, haben ihr Bezugsrecht wahrgenommen. Für diesen Vertrauensbeweis danke ich Ihnen sehr herzlich.

Von der Last der Refinanzierung befreit, von höherer Profitabilität gestützt und von der anziehenden Konjunktur beflügelt, entwickelte sich der Kurs der Aktie erfreulich. Mit dem gestrigen Schlusskurs von 4 Euro hat sich die Aktie seit ihrem Tiefststand von 35 Cent mehr als verelfacht. Ihr Unternehmen ist wieder wertvoller geworden.

Unsere Wiederkehr in den deutschen Leitindex in der Rekordzeit von nur sechs Monaten freut uns. Auch wenn viele von Ihnen den hohen Kurs nach dem Börsengang nicht vergessen haben, so war doch Infineon zumindest 2009 der erfolgreichste DAX-Wert.

Ein weiterer wichtiger Schritt der Neuausrichtung war der Verkauf unseres Geschäftsbereichs Wireline Communications. Durch diese Fokussierung des Kommunikationsgeschäftes auf den wachsenden Markt der mobilen Kommunikation werden wir nun die Forschungs- und Entwicklungskosten stärker bündeln und zielgerichteter einsetzen können. Dies wird helfen, unsere führende Position in zwei wichtigen Märkten auszubauen: einerseits bei den hochpreisigen Smart Phones mit ihren multimedialen Anwendungen und andererseits bei den niedrigpreisigen Einstiegshandys im Ultra-Low-Cost-Segment.

Kostendisziplin, gelöste Refinanzierung, die endgültige Trennung vom Speicher-geschäft und eine weitere strategische Fokussierung waren also die Kernthemen des abgelaufenen Geschäftsjahres – kein kleines Pensum. Sie markieren einen Neuanfang in der Geschichte von Infineon.

Ein allzu vollmundiger Auftritt liegt mir fern – auch wenn ich heute vielleicht etwas selbstbewusster klingen mag. Bislang waren es nur Etappen zu einer wirklichen Weltklasse-Halbleiterfirma – das ist mir wohl bewusst. Aber es gilt dennoch: Der Kurs stimmt. Infineon liegt gut im Wind. Vor einem Jahr haben Sie für mich nachvollziehbar harsche Kritik geäußert. Ich habe Ihnen versichert, diese sehr ernst zu nehmen. Wir glauben, unsere Hausaufgaben gemacht zu haben.

Das nächste Ziel haben wir fest im Blick: Wir müssen unsere Profitabilität weiter steigern und zwar auf eine Marge im Segmentergebnis von über 10 Prozent. Das ist die unverzichtbare Voraussetzung, um auch in Zeiten des Abschwungs Geld zu verdienen. Dann und nur dann können wir aus einer Krise stärker hervorgehen als so mancher Wettbewerber.

Damit komme ich zum zweiten Kapitel meiner Ausführungen, zum

Geschäftsjahr 2010

Die Weltwirtschaft scheint sich schneller zu erholen als zunächst vermutet. Der positive Trend des vierten Quartals setzt sich im neuen Geschäftsjahr fort. Als „Frühzykler“ sind wir vorne dabei. Besonders stark profitieren unsere Bereiche Automotive sowie Industrial & Multimarket vom Aufschwung. Während Chip Card & Security leichte Umsatzeinbußen hinnehmen musste, konnte Wireless Solutions weiter leicht zulegen.

Insgesamt haben sowohl Umsatz als auch Ergebnis unsere Prognose Ende vergangenen Jahres deutlich übertroffen. Gegenüber dem Vorquartal legte der Umsatz um 10 Prozent, gegenüber Vorjahr sogar um 27 Prozent zu. Das Segmentergebnis, also die Kennziffer, die Auskunft über die operative Leistung gibt, verbesserte sich im Vergleich zum Vorquartal um 69 Prozent auf 88 Millionen Euro. Damit stieg unsere Marge beim Segmentergebnis von 6,1 Prozent auf 9,4 Prozent im vergangenen Quartal.

Für das laufende Geschäftsjahr blicken wir durchaus optimistisch in die Zukunft. Sicher – es gibt auch weiterhin Risiken und Unwägbarkeiten in der Prognose, dennoch gehen die meisten Wirtschaftsforscher von einer weiteren Erholung der Weltwirtschaft aus. Für den Halbleitermarkt rechnen die Marktforscher 2010 mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten. Auf Basis dieser Annahme und aufgrund unserer weltweit führenden Marktpositionen, der stabilen Kundenbeziehungen und der schlankeren Aufstellung des Unternehmens sollten wir Umsatz als auch Ergebnis erheblich steigern können.

Für den Umsatz erwarten wir nun ein Wachstum von über 20 Prozent gegenüber Vorjahr. Damit haben wir unsere ursprüngliche Prognose verdoppelt. Ein besonders

hohes Wachstum werden Automotive und Industrial & Multimarket erzielen. Wireless Solutions und Chip Card & Security werden ebenfalls weiter wachsen.

Auch die Erwartung für das Segmentergebnis haben wir deutlich angehoben. Ursprünglich sahen wir es im mittleren einstelligen Prozentbereich. Nun rechnen wir mit einer Ergebnismarge im hohen einstelligen Prozentbereich.

Dies sind, meine verehrten Damen und Herren, gute Nachrichten. Infineon ist auf dem Weg in eine nachhaltige Profitabilität. Dass wir dies selbst in Zeiten einer Weltwirtschaftskrise erreichen konnten, ist ganz wesentlich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu verdanken. Deren persönlicher Beitrag, die Akzeptanz empfindlicher materieller Einschnitte, half erheblich, das Unternehmen in der Krise zu stabilisieren. Die große Bereitschaft, unserem Kurs zu folgen, war für mich die beste und – auch wenn es etwas pathetisch klingt – eine bewegende Erfahrung des vergangenen Jahres. In der Krise wurde überdeutlich: Führung und Mitarbeiter machen hier nicht einfach einen Job, sie stehen zu Infineon, sie identifizieren sich mit dem Unternehmen. An dieser Stelle nochmals meinen herzlichen Dank dafür.

Der Aufbruch ist also gelungen, aber am Ziel sind wir noch nicht.

- Dauerhaft mehr als 10 Prozent Ergebnismarge sind Voraussetzung, die Kapitalkosten zu verdienen und eine angemessene Rendite auf Ihr eingesetztes Kapital zu erzielen.
- Dauerhaft mehr als 10 Prozent Ergebnismarge ist auch unverzichtbare Voraussetzung, um in einem zyklischen Geschäft im Abschwung noch Gewinne zu erzielen und Investitionen tätigen zu können.
- Dauerhaft mehr als 10 Prozent bietet die Chance, aus Krisen stärker hervorzugehen als der Wettbewerb.

„Hart auf Kante genäht“ funktioniert bei unserem Geschäft nicht – das haben wir ja schon erlebt. Ich bin mir sehr sicher, bei allen natürlichen Interessensgegensätzen verstehen, ja unterstützen unsere Mitarbeiter diese Zielsetzung.

Dieses für unseren Erfolg so wichtige Segmentergebnisziel von 10 Prozent wollen wir bereits im nächsten Geschäftsjahr, also 2011, erreichen.

Damit komme ich zum dritten Kapitel:

Weitere Verbesserung der Profitabilität

Mit einer Verschärfung unseres Programms IFX10+ haben wir zügig auf die Weltwirtschaftskrise reagiert und die Kostenbasis massiv nach unten gebracht. Wir haben im vergangenen Jahr über 600 Millionen Euro eingespart. Eine gute Basis für weitere Optimierung. Dabei geht es nun weniger um weitere kurzfristige Schnitte als vielmehr um Konzepte für nachhaltige Profitabilität.

Besonders konzentrieren werden wir uns auf die Verbesserung der Bruttomarge, in der Analystensprache die „Gross Margin“. Sie gibt an, wie kosteneffizient ein Unternehmen produziert.

Lassen Sie mich diesen Teil unseres fortgeführten IFX10+-Programms anhand einiger Beispiele erläutern.

Die weitere Steigerung der Produktivität: Dazu verfolgen wir ein ganzes Bündel an Maßnahmen. Obwohl wir unsere Entwicklungskosten nicht wesentlich nach oben fahren wollen, werden wir die Entwicklung für den Übergang zu kleineren Technologieknoten verstärken. Das sogenannte „Shrinking“, also aus jedem Wafer mehr Chips herausholen, gehört zum Repertoire eines jeden Halbleiterherstellers. Wir wollen uns speziell bei unseren Leistungshalbleitern, den IGBTs, den MOSFETs und Mixed-Signal-Produkten, an die Spitze des Marktes setzen. Die Verringerung der Testkosten und der innovative Einsatz neuer, kostengünstigerer Materialien sind weitere Beispiele. Es klingt vielleicht trivial, aber es ist eine massive Ingenieursleistung, wenn man in Hochleistungschips für die Bonddrähte, die den Chip mit den elektrischen Anschlüssen verbinden, anstatt Gold Kupfer verwendet.

Wir werden uns auf ertragreichere Produkte konzentrieren: Wir werden in diesem Zusammenhang unsere Produktpalette zum Beispiel in der Leistungselektronik so auffächern, dass wir Anwendungen mit kleinerem Stückzahlvolumen, aber dafür höherer Produkt-Profitabilität adressieren.

Ein weiterer Aspekt zur Verbesserung der Bruttomarge ist die bessere Nutzung unserer starken IP-Position: Ein Beispiel ist die Lizenzierung unserer Patente an Fairchild. Dafür hat uns Fairchild im vergangenen Quartal 6 Millionen US-Dollar gezahlt.

Ein weiteres Beispiel ist die Verbesserung unserer Entwicklungseffizienz, vor allem bei der immer wichtiger werdenden Software-Entwicklung. Ziel ist, dass wir mehr Produkte ausbringen können.

Diese Beispiele sind, wie gesagt, Bestandteil der Weiterführung unseres Programms IFX10+. Dass wir jenseits dieser längerfristig wirkenden Maßnahmen streng darauf achten, auch in Zeiten des Aufschwungs Kostendisziplin zu wahren und unsere Verwaltungskosten flach zu halten, versteht sich von selbst.

Zukunft gestalten mit innovativen Technologien

Das vierte und letzte Kapitel meiner Ausführungen beschäftigt sich ausführlich mit unserer Strategie und unserer zukünftigen Geschäfts- und Marktausrichtung.

Infineon hat in drei von vier Geschäften die richtige Größe. Wir verfolgen weiter organisches Wachstum. Wir adressieren die richtigen Märkte und besetzen führende Marktpositionen. Bei Leistungselektronik sind wir Nummer eins und haben den Vorsprung zum Wettbewerb gerade in der Krise weiter ausgebaut. In der Automobil-elektronik konnten wir aufholen und liegen nun Kopf an Kopf mit der bisherigen Nummer eins. In Europa sind wir unangefochtener Marktführer, in Asien haben wir im vergangenen Jahr viel Marktanteil dazugeholt. Im Bereich der Sicherheitschips belegen wir nun schon im zwölften Jahr in Folge den Spitzenplatz. Der Bereich Wireless ist auf Platz vier. Hier konnten wir unsere Geschäftsbeziehungen in einem sich konsolidierenden Lieferantenmarkt erfolgreich weiter ausbauen. Wir müssen und werden aber unseren Marktanteil durch weitere Projektgewinne erhöhen.

Infineon ist international aufgestellt. Asien ist bereits jetzt essenziell und wird aber weiter an Bedeutung gewinnen. Unser Wachstumskurs wird durch das Potenzial der Märkte in Asien bestimmt. Insbesondere China ließ die Wirtschaftskrise deutlich schneller hinter sich als andere Länder und ist Taktgeber des weltweiten Aufschwungs. Im Rahmen des chinesischen Konjunkturprogramms gibt es milliarden-schwere Investitionen in erneuerbare Energien und den Ausbau der Infrastruktur. China strebt eine Führungsrolle bei Wind- und Solarenergie an. Der Ausbau des Eisenbahnnetzes und der Zugflotten läuft auf Hochtouren. Davon können wir mit unserer starken Position bei Leistungshalbleitern in hohem Maße profitieren.

Schon heute machen wir fast die Hälfte unseres Umsatzes in Asien, davon einen guten Teil in China. Wir werden unsere Aktivitäten in China weiter ausbauen. Wir erweitern unsere Produktion in Wuxi. Und wir haben gerade vor zwei Wochen mit der Pekinger Regierung eine Absichtserklärung unterzeichnet, in Yizhuan, einem Industriepark in Peking, ein weiteres Entwicklungszentrum aufzubauen, unser viertes in China. Wie wollen hier Anwendungsentwicklung für staatlich geförderte Zukunftsbranchen wie Auto, Windenergie und Mobilfunk betreiben. Damit haben wir gute Chancen, vom stark wachsenden chinesischen Binnenmarkt zu profitieren. Dieser ist ein starker Treiber gerade für Halbleiter.

Mit dem Wachstum der asiatischen Märkte werden wir dort auch die Fertigung weiter ausbauen und unseren Personalkosten-Mix verbessern. Eine komplette Verlagerung europäischer Werke nach Asien ist allerdings derzeit nicht geplant.

Die Kosten für die Verlagerung von Halbleiterfabriken sind über einen Zeithorizont von fünf bis sieben Jahren deutlich höher als die Einspareffekte aus der Verringerung der Personalkosten. Der Aufwand für die Umentwicklung und dann notwendige Neuqualifizierung der Produkte beim Kunden bindet gerade im Autogeschäft erhebliche Entwicklungskapazitäten, die heute für neue Produkte und Innovation eingesetzt werden. Die Nutzung unseres knapp bemessenen Entwicklungspersonals ist in der jetzigen Phase für den Ausbau unserer Marktposition ökonomisch und strategisch sinnvoller. Mit der Bewahrung hochqualifizierter Arbeitsplätze in Europa nahe an unseren großen Entwicklungsstandorten erhalten wir zudem unsere Fähigkeit, sehr schnell neue Shrink-Technologien hochzufahren und innovative Fertigungs- und Automatisierungskonzepte zu entwickeln.

Der Ausbau weiterer Fertigungskapazitäten wird allerdings in Asien stattfinden. Ebenso werden wir im Bereich der CMOS-Fertigung unsere Fab-Light-Strategie konsequent fortsetzen. Das heißt, wir stellen weiter von eigener Fertigung auf Auftragsfertiger, sogenannte Silicon-Foundries, um.

Energieeffizienz, Kommunikation, Sicherheit

Meine sehr verehrten Damen und Herren, kommen wir zu den Marktfaktoren.

Mit unserem Fokus auf Energieeffizienz, Kommunikation und Sicherheit adressieren wir drei große Herausforderungen unserer modernen Gesellschaft, in denen langfristig zweistellige Wachstumsraten möglich sind.

Energieeffizienz

Beginnen wir mit dem Zukunftsthema Energieeffizienz. Der Klimagipfel in Kopenhagen hat kein konkretes Ergebnis gebracht. Das ist bedauerlich, da die Probleme drängend sind. Die Aufgabe ist gewaltig. Schon heute leben wir deutlich über unsere Verhältnisse. Um es drastisch zu formulieren: Wir verbrauchen unseren Planeten. Der Weltenergieerat (World Energy Council) hat errechnet: Der Energiebedarf wird sich bis zur Mitte dieses Jahrhunderts nahezu verdoppeln. Diesen Energiehunger gilt es zu bedienen – und zwar möglichst klimaschonend. Dafür gibt es technische Lösungen. Die einzige Möglichkeit, mit den vorhandenen Ressourcen auszukommen, ist radikale technische Innovation. Wir benötigen Innovation mit dem strategischen Ansatz, den Energieverbrauch zu senken und den Wirkungsgrad regenerativer Energien zu erhöhen. Dies kann und wird nur mit hochinnovativen Halbleiterlösungen gelingen.

Unsere Halbleiter sind unverzichtbar, wenn es um die effiziente Erzeugung, Übertragung und Nutzung von Strom geht.

Im Energiemix der Zukunft werden erneuerbare Energien einen wesentlichen Anteil haben. In vielen Ländern gibt es bereits konkrete Zielvorgaben. Vor allem Wind- und Solarenergie sind rund um den Globus auf dem Vormarsch. Hinzu kommt: In dem Maße, in dem die Subventionen für diese alternativen Energien gestrichen werden, erhöht sich der Druck auf höhere Wirkungsgrade. Unsere Leistungshalbleiter sind der entscheidende Schlüssel hierzu. In diesem Wachstumsmarkt der erneuerbaren Energien liegen große Chancen für Infineon. In den meisten Anlagen sind wir heute schon vertreten.

Lassen Sie mich einige plakative Beispiele nennen: In Taiwan wurde 2009 das World Games Stadium eröffnet. Es ist das erste Stadion, das ausschließlich durch Sonnenenergie betrieben wird. Mit Hilfe unserer CoolMOS™ Leistungstransistoren werden dort pro Jahr über 1 Million Kilowattstunden sauberer Sonnenstrom produziert. 660 Tonnen CO₂-Ausstoß pro Jahr werden so verhindert.

90 Kilometer vor der Küste der Nordseeinsel Borkum entsteht derzeit BARD Offshore I, der erste kommerzielle deutsche Windpark auf See. Infineon Hochleistungsmodule ermöglichen, elektrische Energie effizient in die Stromnetze einzuspeisen.

Künftig benötigen wir Energienetze, die elektrische Energie auch über sehr große Distanzen verlustfrei transportieren können. Schon heute werden unsere Thyristoren sehr erfolgreich für den ultraeffizienten Stromtransport eingesetzt, zum Beispiel von den Windparks an der Küste zu großen Städten weit im Landesinneren.

Ein weiteres Zukunftsthema sind intelligente Stromnetze, sogenannte Smart Grids. Ausgangspunkt ist, dass sich Angebot und Nachfrage elektrischer Energie stets die Balance halten. Da die Stromerzeugung aus regenerativen Energien wie Sonne und Wind nicht exakt planbar ist, werden in Zukunft intelligente Netze den Stromverbrauch steuern.

So wird beispielsweise eine Waschmaschine dann automatisch eingeschaltet, wenn es ein Überangebot an Strom gibt. Die Kilowattstunde ist auch entsprechend günstiger. Intelligente Stromzähler, Smart Meter, ermöglichen die minutengenaue Abrechnung zum jeweils aktuellen Tarif. Erst dadurch wird ein großflächiger Einsatz regenerativer Energiequellen möglich. In den kommenden Jahren wird weltweit sehr viel Geld in den Ausbau dieser intelligenten Netze investiert. Als einziger Halbleiterhersteller bieten wir ein großes Portfolio für die Realisierung von Smart Grids an. Langfristig ein sehr interessanter Wachstumsmarkt.

Lassen Sie mich nun auf einen weiteren wichtigen Bereich der Energieeffizienz kommen: das Auto.

„Grüne“ Wachstumsimpulse kommen auch aus der Automobilindustrie. Die Hersteller sind aufgerufen, die CO₂-Emissionen deutlich zu senken. Sie investieren einerseits in spritsparende Motorsteuerungen und andererseits in alternative Antriebskonzepte. Bei beiden spielen leistungsstarke Halbleiter von uns eine zentrale Rolle.

Noch steckt der Markt für Elektroautos in den Kinderschuhen. Doch die Richtung steht fest. Rund um den Globus rüsten sich die Automobilhersteller für das Elektrozeitalter. Dank der hohen Kompetenz in der Leistungselektronik befindet sich Infineon bei der Elektrifizierung des Antriebsstrangs in der Poleposition. Hersteller aus Europa, den USA und Korea setzen bei ihren Hybridmodellen auf unsere Chips. Das in „Full Hybrid“-Fahrzeugen eingesetzte HybridPACK™ 2 steuert Elektromotoren bis 80 Kilowatt an und speist die Bremsenergie in die Batterie.

Vom reinen Elektroauto wird Infineon noch stärker profitieren. Das Fahrzeug und die gesamte benötigte Infrastruktur sind besonders halbleiterintensiv. Unsere Produkte werden im Antriebssystem, in der Fahrzeugelektronik, in den Ladestationen und in der Energie- und Netztechnik eingesetzt werden. Infineon leitet übrigens ein europaweites, firmenübergreifendes Forschungsprojekt (E3Car) zur weiteren Verbesserung von Elektroautos. Sie sehen, wir sind bei der Entwicklung dieser Zukunftstechnologie ganz vorne mit dabei.

Und nebenbei bemerkt – für viele Deutsche ist das Auto ja ein sehr emotionales Produkt: Ein grünes Auto muss nicht langweilig sein. Bei der Beschleunigung lassen Elektroautos mit dem hohen Anlaufdrehmoment viele sportliche CO₂-Erzeuger an der Ampel ganz schön alt aussehen.

Einige von Ihnen haben sicherlich schon unseren eBuggy im Foyer gesehen. Mit Hilfe dieses Konzeptfahrzeuges entwickeln, testen und demonstrieren wir Infineon-Halbleiterlösungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge. Wer von Ihnen tiefer in die Welt unserer Produkte und Anwendungen einsteigen möchte, den lade ich herzlich ein, die Ausstellung im Foyer zu besuchen. Unsere Mitarbeiter beantworten gerne Ihren Fragen.

Kommunikation: Ultra-Low-Cost und mobile Multimedia-Anwendungen sind Wachstumsmärkte

Damit kommen wir zum zweiten Zukunftsthema: Kommunikation. Auch hier stehen die Zeichen auf Wachstum. Ein wichtiger Treiber ist das mobile Internet: Immer mehr Menschen wollen überall in der Lage sein, mobil zu telefonieren, E-Mails zu verschicken, Informationen im Internet abzurufen, Filme und Musik herunterzuladen und vieles mehr – zu Hause, im Büro, auf Reisen, in der Freizeit.

Mobiles Internet ist die neue Killerapplikation der mobilen Kommunikation. Die aktuelle Revolution heißt „Smart Phone“ – kleine Rechner mit unendlichen Anwendungen, Telefonieren ist nur noch eine unter vielen. Wichtig für diese Geräte ist die schnelle Datenübertragung bei gleichzeitig niedrigstem Stromverbrauch. Wir sind stolz darauf, mit unseren Chips die Trendsetter der Branche zu bedienen. Bei der nun kommenden nächsten Generation von Smart Phones werden die Nutzer mit unserem Slim-Modem noch schneller und länger im Internet surfen können. Neben den Smart Phones kommen derzeit weitere Geräte auf den Markt, die die Absatz-

chancen für unsere Modemlösung erhöhen: Netbooks, sogenannte „E-Reader“, mit denen man Bücher herunterladen kann, oder Tablet PCs.

Mobile Datendienste gewinnen zunehmend auch im unteren Preissegment an Bedeutung. In vielen Ländern ist das Mobiltelefon der einzige Zugang zum Internet. Schnelle 3G-Übertragungsraten sind daher auch hier immer mehr gefragt. Wir werden unsere Single-Chip-Architekturen auch auf dieses Segment ausdehnen. Damit kann ein Handy selbst in der aufwendigen 3G-Technik praktisch auf einem einzelnen Siliziumplättchen realisiert werden. Das macht die Herstellung des Telefons um über 30 Prozent günstiger.

Unsere Single-Chips für besonders preisgünstige Handys sind sehr erfolgreich. Wir waren bislang die einzigen, die die komplizierten Hochfrequenzschaltungen für hohe Stückzahlen integrieren konnten. Im Ultra-Low-Cost-Segment haben wir bislang mehr als 200 Millionen Stück verkauft. Kunden sind beispielsweise Nokia, LG, Huawei und ZTE. Damit wurden Endkunden besonders in Schwellenländern adressiert, deren erstes Telefon ein Handy ist. Sie überspringen sozusagen die Festnetzphase. Als ein Beispiel für dieses Marktsegment zeige ich Ihnen dieses Telefon, das auf unseren Ultra-Low-Cost-Chips basiert. Es kostet im Kaufhaus in Indien umgerechnet 17 Euro. Dieser Markt wird noch länger sehr robust wachsen, während die Märkte der großen Wirtschaftsnationen für normale Mobiltelefone schon fast gesättigt sind.

Sicherheitslösungen für Chipkarten, Reisepässe und Personalausweise

Damit komme ich zum dritten Zukunftsthema: Sicherheit.

Die Welt wird immer vernetzter, der Schutz unserer Privatsphäre und unserer Daten wird immer wichtiger. Denken Sie nur, wie sehr sich unser Umgang mit Geld verändert hat. Viele von Ihnen kaufen online ein, im Geschäft ziehen Sie Ihre Kreditkarte, statt Bargeld nehmen wir die EC- und Kreditkarte auf Urlaubsreisen mit. Die Geldkarte funktioniert in der S-Bahn, Online-Zahlungsservices nehmen zu. Bei allem Komfort hat diese vernetzte Welt auch ihre Schattenseiten. Der Datenklau bei Kreditkarten in Spanien ist nur ein prominentes Beispiel.

Umso wichtiger sind chipbasierte Sicherheitstechnologien. Infineon ist hier seit vielen Jahren erfolgreich unterwegs. Dank unserer Kompetenz bei hardware-basierten

Sicherheitstechnologien sind wir bei Halbleitern für Zahlungssysteme und elektronische Ausweisdokumente führend.

Hier sehen wir für die nächsten Jahre die höchsten Wachstumsraten. Infineon ist der größte Zulieferer für kontaktbasierte und kontaktlose Chipkarten, die zum Bezahlen eingesetzt werden. Pro Jahr werden weltweit etwa 750 Millionen Bezahlkarten ausgegeben.

Wachstum sehen wir auch bei hoheitlichen Dokumenten wie zum Beispiel elektronischen Reisepässen, Personalausweisen und Gesundheits- und Sozialversicherungskarten. In fast jedem zweiten dieser Dokumente, die 2008 ausgegeben wurden, steckt ein Infineon-Sicherheitschip. Über 60 Länder setzen auf die Zuverlässigkeit und Sicherheit unserer Produkte. Im vergangenen Jahr haben wir einige neue Projekte gewonnen, so in Indien und – davon haben Sie sicherlich gelesen – den elektronischen Reisepass für China.

Gute Geschäfte erwarten wir auch durch die Einführung elektronischer Personalausweise im Scheckkartenformat. Sie werden in den kommenden Jahren in vielen europäischen Staaten eingeführt. Deutschland beginnt bereits ab November dieses Jahres mit der Umstellung auf diesen neuen Personalausweis. Dieses Dokument ist multifunktional: Es dient nicht nur als klassischer Ausweis, Sie können damit rund um die Uhr mit Ihrer Behörde via Internet in Kontakt treten. Denkbar ist, dass Sie so künftig Ihren Wohnsitz oder Ihr Auto ummelden können. Auch bei privaten Online-Geschäften wird es möglich sein, die Identität zweifelsfrei und damit sicher zu überprüfen. Alles in allem ein deutliches Plus in Sachen Sicherheit, Service und Komfort. Mit unserem neuen Sicherheitskonzept „Integrity Guard“ sind wir Innovationsführer bei extrem hohen Sicherheitsanforderungen. Der Chip muss ja so konzipiert sein, dass der Ausweis schon heute gegenüber möglichen Angriffsszenarien von morgen geschützt ist.

Innovationstreiber Infineon

Meine Damen, meine Herren, Sie sehen, unsere Halbleiter sind der Rohstoff für essenzielle Innovationen in unserer Gesellschaft. Infineon ist in Feldern unterwegs, die für unsere Welt von morgen sehr viel Bedeutung haben.

Mein Wunsch war, Ihnen zu vermitteln, dass unsere Strategie klarer, verständlicher und weniger risikoreich geworden ist. Sie fußt auf der Innovationskraft unserer Entwickler und auf fast drei Jahrzehnten gewachsener Kompetenz. Vergessen Sie nicht, Deutschland ist Leitmarkt für Autos und Industrieelektronik und Kryptologie. Aufgrund der wirklich globalen Aufstellung kann Infineon stark von den internationalen Wachstumsmärkten profitieren.

Wir haben weltweit exzellente und äußerst erfolgreiche Kunden, die unsere technische Expertise ebenso schätzen wie die Kenntnis ihrer Bedürfnisse und Systemanforderungen. Gemeinsam mit den Kunden werden wir der Treiber für Produkte sein, die das Leben kommunikativer und sicherer machen sowie einen schonenden, effizienten Umgang mit Energie ermöglichen.

Dabei werden wir die Steigerung des Ertrages und unseres Unternehmenswertes nicht aus dem Auge verlieren – diese Steigerung soll und wird Konsequenz unserer Strategie sein.

Meine Damen und Herren, ich möchte mich an dieser Stelle für Ihr Vertrauen bedanken. Ich hoffe, ich konnte Ihnen zeigen: Es lohnt sich, uns weiter zu begleiten. Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und bitte nun Herrn Dr. Schröter, Ihnen die Finanzkennzahlen zu erläutern.

#