



Jochen Hanebeck

Hauptversammlung 2022

München, 17. Februar 2022

www.infineon.com



Chief Operations Officer und
designierter Vorstandsvorsitzender

Jochen Hanebeck



- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionär*innen,
liebe Zuschauer*innen,

Reinhard Ploss hat gerade sehr eindrücklich beschrieben, vor welch großen Herausforderungen unsere Gesellschaft steht und wie Infineon dazu beiträgt, sie zu meistern.

Der Konzern ist strategisch hervorragend aufgestellt. Ich empfinde es als große Ehre, dass ich ab April die Führung eines Unternehmens übernehmen darf, das sich so konsequent und so erfolgreich den großen Fragen unserer Zeit widmet.

Ich freue mich sehr auf die neue Rolle. Sie ist mit großer Verantwortung verbunden. Doch ich weiß, dass ich auf breite Unterstützung bauen kann: von Aufsichtsrat und Vorstand, Führungskräften und allen Mitarbeiter*innen weltweit.

Auf uns warten spannende Aufgaben. Unsere Strategie ist auf die beiden prägenden Trends dieser Dekade ausgerichtet: Elektrifizierung und Digitalisierung.

- › Das Bewusstsein für die Dringlichkeit der Klimakrise und der Wille zu handeln waren in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft noch nie größer als heute.
- › Und auch die Digitale Transformation wird gerade durch die Corona-Pandemie in praktisch allen Lebensbereichen massiv beschleunigt.

All das sorgt für steigenden Bedarf an innovativen Halbleiterlösungen. Uns – die gesamte Infineon Mannschaft – treibt es jeden Tag aufs Neue an, mit unserer Arbeit einen wesentlichen Beitrag zur Verringerung der Klimaerwärmung zu leisten und die reale mit der digitalen Welt zu verbinden. Unsere wichtigste Aufgabe ist es momentan, unsere bewährte langfristige Strategie auch unter sehr anspruchsvollen Rahmenbedingungen umzusetzen, nämlich in einem äußerst dynamischen Markt bei gleichzeitig angespannter Versorgungslage.

„Let’s get it done!“ war das Motto unserer globalen Führungskräftekonferenz im vergangenen Jahr. Also: „Packen wir es an!“ Und genau darum wird es für uns bei Infineon auch in der nächsten Zeit gehen. Uns anspruchsvolle Ziele setzen, Entscheidungen treffen, Pläne konsequent umsetzen.

Das möchte ich anhand von zwei Beispielen erläutern.

Beim Elektrifizierungstrend führt kein Weg an Infineon vorbei. Wir sind der unangefochtene Marktführer bei Leistungshalbleitern, verfügen über das beste Produkt- und Technologieportfolio und ein einzigartiges Applikationsverständnis. Darüber hinaus stehen wir mit unserer weltweiten Fertigungslandschaft für Qualität und Lieferfähigkeit.

Wenn Sie unseren Weg schon länger verfolgen, dann wissen Sie, dass im Bereich der Leistungshalbleiter seit einigen Jahren vermehrt neue Materialien zum Einsatz kommen. Bei den sogenannten Verbindungshalbleitern Siliziumkarbid und Galliumnitrid, deren Potenziale Reinhard Ploss Ihnen bereits erläutert hat, sehen wir nachhaltiges Wachstumspotenzial. Genau wie bei Silizium sind wir auch bei den Verbindungshalbleitern technologisch führend. Nun, da sich das Wachstum beschleunigt, wollen wir diesen Vorteil ausspielen, indem wir auch die entsprechenden Fertigungskapazitäten erweitern.

Aus diesem Grund werden wir an unserem Standort im malaysischen Kulim ein neues – drittes – Modul bauen. Dort werden wir Leistungshalbleiter auf Basis von Siliziumkarbid und Galliumnitrid auf 150- und 200-Millimeter-Scheibendurchmessern fertigen. Die Investitionen in Gebäude und Anlagen werden mehr als 2 Milliarden Euro betragen. Im Juni dieses Jahres beginnen die Arbeiten für den Rohbau. In der zweiten Jahreshälfte 2024 sollen die ersten Produkte aus der neuen Fabrik geliefert werden. Die Installation der Fertigungsanlagen erfolgt schrittweise und abhängig von der Entwicklung der Nachfrage. Wenn es einmal vollständig ausgebaut ist, bietet Kulim 3 ein additives jährliches Umsatzpotenzial von 2 Milliarden Euro.

Wie Sie wissen, wollen wir bis 2030 klimaneutral werden. Diesem Anspruch folgend soll jede neue Investition dazu beitragen, unseren CO₂-Fußabdruck zu verkleinern. Das ist bei Kulim 3 der Fall: Dank modernster Anlagen und Prozesse verbrauchen wir pro Quadratmeter prozessierter Waferfläche weniger Ressourcen als in bestehenden Fabriken. Wir schonen also einerseits Ressourcen in der Produktion und schaffen andererseits Kapazität für genau jene Halbleiter, die Energie und damit CO₂ einsparen. Für unsere Mitarbeiter*innen – und auch für mich persönlich – ist das eine besondere Motivation und wir sind sehr stolz darauf.

Mit der Investition in Malaysia folgen wir unserer langfristigen Strategie und stärken unseren internationalen Entwicklungs- und Fertigungsverbund. Villach ist unser globales Kompetenzzentrum für die neuen Verbindungshalbleiter. Hier entwickeln wir Technologien und erproben Prozesse. In Kulim bauen wir jetzt die Hochvolumens-Fertigung auf. Damit unterstreichen wir unseren Anspruch, als Technologieführer bei Siliziumkarbid und Galliumnitrid auch der Marktführer zu sein. Dabei wird es auf Lieferfähigkeit ankommen.

Wieder einmal stellen wir frühzeitig die Weichen für künftigen Erfolg. Dieses Prinzip hat sich zuletzt beim Bau der neuen 300-Millimeter-Fabrik am Standort Villach bewährt, die wir im vergangenen September eröffnet haben. Genau zur richtigen Zeit also. Doch auch hier hatten wir die Entscheidung für den Bau bereits dreieinhalb Jahre zuvor getroffen.

Beim zweiten großen Wachstumstrend – der Digitalisierung – gilt für uns ebenfalls: „Let’s get it done!“. Wir wollen die digitale Transformation von Infineon vorantreiben und vor allem die Chancen nutzen, die sich durch den Wandel unserer Zielmärkte ergeben. Knapp die Hälfte unseres Umsatzwachstums bis zum Jahr 2025 wird aus Lösungen für die Digitalisierung entstehen. Dabei sind zwei Handlungsfelder entscheidend:

Zum einen die Digitalisierung der Kundenschnittstellen. Sie beschleunigt unseren profitablen Wachstumskurs. Kunden erhalten schneller die für sie relevanten Informationen. Infineon-Produkte zu kaufen, wird einfacher. Gleichzeitig lernen wir mit jeder digitalen Interaktion hinzu und verbessern unser Verständnis dafür, was unsere Kunden brauchen.

Zum anderen Digitale Produkte. Mit Cypress haben wir unser Portfolio für Digital-Applikationen deutlich vergrößert und bieten unseren Kunden seither ein komplettes Ökosystem an. Es besteht aus einer Entwicklungsumgebung – genannt ModusToolbox™ –, Software und einer aktiven Entwickler-Community. Und: Unser Team an Software-Entwicklern ist deutlich gewachsen. Wir haben also eine hervorragende Basis geschaffen. Darauf wollen wir aufbauen, denn wenn wir Systemverständnis in unsere Produkte einfließen lassen wollen, dann schließt das heutzutage immer mehr Software mit ein.

Durch das Zusammenspiel von Hard- und Software lassen sich Energieeffizienz, Performanz und Datensicherheit auf Systemebene optimieren. Damit bieten wir einen Mehrwert, durch den wir bestehende Kunden enger an uns binden und mit dem wir attraktiv für neue Partner werden. Gerade kleinere Unternehmen sehen ihre Chance oftmals darin, etablierte Märkte durch den klugen Einsatz digitaler Möglichkeiten aufzumischen. Sie wollen ihre begrenzten Entwicklungsressourcen auf ein bestimmtes Differenzierungsmerkmal konzentrieren und sind dankbar, wenn sie auf einer funktionierenden Lösung aufsetzen können. Hierzu brauchen sie Partner wie uns.

Das sieht man besonders gut am Beispiel IoT, also des Internets der Dinge. Die Entwicklung von intelligenten, vernetzten IoT-Produkten ist eine echte Herausforderung. Das Zusammenspiel unterschiedlichster Geräte und die Berücksichtigung von Themen wie Sicherheit, Cloud-Integration und Energiemanagement ist zeitaufwändig und erfordert viel Know-how. Nur wer die Komplexität beherrscht, kann seinen Kunden einfache und komfortable Lösungen bieten.

Ich will Ihnen ein Beispiel nennen: Infineon und das Unternehmen Picovoice haben gemeinsam eine Sprachplattform entwickelt, die Edge-Geräte mit sprachbasierter Künstlicher Intelligenz ausstattet. Ein Edge-Gerät kann beispielsweise eine Wohnzimmerlampe sein, ein Fernseher, aber auch ein medizinisches Gerät oder ein Aufzug. Die Plattform ermöglicht die smarte Erkennung von Sprachbefehlen durch solche vernetzten Geräte mit extrem niedrigem Energiebedarf und umfassender Konnektivität. Unternehmen können damit relativ leicht Sprachschnittstellen in ihre Produkte integrieren. Das ist für große Elektronikhersteller genauso interessant wie für Startups.

Softwarekompetenz wird uns dabei helfen, unseren strategischen Ansatz „vom Produkt zum System“ auf die nächste Stufe zu heben.

Liebe Aktionär*innen,

eine große Stärke von Infineon ist es, dass wir Führung als Teamleistung verstehen.

Wie Herr Dr. Eder angekündigt hat, wird Rutger Wijburg künftig das Operations-Ressort leiten. Sein Werdegang und seine Erfolge sprechen für sich. Er hat international Erfahrung gesammelt und in seinen dreieinhalb Jahren bei Infineon gezeigt, dass er Menschen für sich gewinnen und Organisationen auf ein gemeinsames Ziel einschwören kann. Er wird eine tolle Verstärkung für unser Vorstands-Team sein.

Lassen Sie mich mit zwei Dingen schließen, die mir besonders wichtig sind:

Ich möchte unsere Strategie, die wir über viele Jahre gemeinsam entwickelt haben, fortschreiben und darauf fokussieren, dass wir das, was wir uns vornehmen, auch konsequent umsetzen.

Und: Ich möchte die Erfahrung, die Motivation, die Kreativität und die Entschlossenheit des Führungsteams und der ganzen Belegschaft auch in Zukunft nutzen, um Infineon weiter zu entwickeln. Gemeinsam können wir in den kommenden Jahren viel bewegen. Darauf freue ich mich sehr.



www.infineon.com

Published by
Infineon Technologies AG
Am Campeon 1-15, 85579 Neubiberg
Germany

© 2022 Infineon Technologies AG
All rights reserved.

Date: 02/2022