

Dr. Wolfgang Ziebart
Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

am 16. November 2006
in München

- es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Jahrespressekonferenz. Wir haben heute morgen unsere Kennzahlen für das vierte Quartal und die aufgelaufenen Jahreswerte für das Geschäftsjahr 2006 veröffentlicht. Mein Kollege Herr Fischl wird Ihnen im Anschluss an meine Ausführungen in bewährter Form unser Zahlenwerk im Detail erläutern. Ich möchte mich auf drei Themen konzentrieren: Wo stehen wir in der Neuausrichtung unseres Unternehmens, welche nächsten Ziele haben wir uns gesetzt und wie werden wir diese Ziele erreichen.

Ergebnisse Geschäftsjahr 2006

Zunächst aber zu den wesentlichen Ergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahres. Wir konnten den Gesamtumsatz im Infineon-Konzern deutlich steigern. Und zwar um 17 Prozent, von 6,76 Milliarden Euro im Vorjahr auf jetzt 7,93 Milliarden Euro. Im vierten Quartal allein erzielten wir einen Anstieg von 16 Prozent gegenüber dem Vorquartal.

Dieses Umsatzwachstum verdanken wir vor allem der sehr dynamischen Entwicklung bei Qimonda und im Segment Automotive, Industrial & Multimarket (AIM). Beide Bereiche haben ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. Qimonda hat seinen Umsatz um 35 Prozent erhöht. AIM verzeichnete im Jahresvergleich ein Plus von 13 Prozent und erzielte im vierten Quartal seinen bisher höchsten Quartalsumsatz. Die anhaltend hohe Nachfrage nach Leistungshalbleitern für

Industrieantriebe war einer der wesentlichen Wachstumstreiber. Auch im Segment Communication Solutions (COM) konnten wir im vierten Quartal einen kräftigen Umsatzanstieg erzielen. Im Gesamtjahr allerdings verzeichnete der Bereich einen Umsatzrückgang; hier wirkten sich im Jahresvergleich der drastische Nachfragerückgang bei Basisbandprodukten und die Einstellung des Glasfaserkomponentengeschäfts negativ aus.

Auf der Ergebnisseite sind wir im letzten Geschäftsjahr ebenfalls ein gutes Stück vorangekommen. Nach einem Ebit-Verlust von minus 183 Millionen Euro im Vorjahr haben wir das Konzern-Ebit in 2006 auf nunmehr minus 15 Millionen Euro reduzieren können.

Zu dieser deutlichen Verbesserung des Ebit hat vor allem AIM beigetragen. Der Bereich steigerte die Ebit-Marge von gut 5 Prozent im Vorjahr auf jetzt knapp 9 Prozent. Wir liegen damit um 3 Prozent über der Guidance, die wir zu Beginn des Jahres gegeben hatten. Und dies trotz der Aufwendungen von mehr als 70 Millionen Euro für den Anlauf der neuen Fabrik in Malaysia und für den Auslauf der Produktion in München-Perlach.

Leider wurden die operativen Verbesserungen im Konzern durch eine Reihe von einmaligen Sonderaufwendungen in Höhe von 196 Millionen Euro überdeckt. Diese Sonderaufwendungen stehen vor allem im Zusammenhang mit dem Börsengang von Qimonda und der Insolvenz der deutschen Tochtergesellschaft von BenQ Mobile. Ohne Sonderaufwendungen liegt das Ebit für das Geschäftsjahr 2006 bei plus 184 Millionen Euro und damit deutlich über dem Vorjahreswert. Der Großteil der Sonderaufwendungen fiel im vierten Quartal an. Wir erzielten aber dennoch ein positives Ebit-Ergebnis in Höhe von 30 Millionen Euro.

Zentrale Meilensteine auf dem Weg zu profitablen Wachstum

Meine Damen und Herren, wir haben darüber hinaus im letzten Geschäftsjahr eine ganze Reihe wichtiger Meilensteine erreicht, die wir uns bei der Neuausrichtung unseres Unternehmens zum Ziel gesetzt hatten. Hier sind wir ein ganzes Stück vorangekommen:

Erstens: Ein ganz wichtiger Meilenstein war die Ausgliederung und der Börsengang des Speichergeschäfts. Grundgedanke war, Infineon von drei Geschäftsfeldern auf zwei Geschäftsfelder zu fokussieren, nämlich auf die Automobil- und Industrieelektronik sowie die Kommunikation. Alle drei Geschäftsfelder haben gute Aussichten auf eine weitere positive Entwicklung. In den beiden Geschäftsfeldern, Automobil und Industrie sowie Kommunikation haben wir uns vorgenommen, entsprechend stärker zu werden.

Wir haben die Ausgliederung von Qimonda in ein rechtlich eigenständiges Unternehmen am 1. Mai dieses Jahres abgeschlossen, also zwei Monate früher als geplant. Dies werten wir ebenso als Erfolg wie die Tatsache, dass wir Qimonda trotz des schwierigen Marktumfelds im August an der New York Stock Exchange platzieren konnten. Wir haben trotz dieses schwierigen Marktumfelds bewusst am Börsengang festgehalten. Denn die konsequente Umsetzung unserer strategischen Neuausrichtung war für uns wichtiger, als möglichst viel Geld mit dem Börsengang zu verdienen.

Wir gehen davon aus, dass Qimonda seine Position als weltweit zweitgrößter DRAM-Anbieter auch weiterhin halten wird. Die technologische Leistungskraft von Qimonda wird ihr übriges dazu tun. Denn auch hier gibt es einige Erfolge zu vermelden: Mit der Einführung der 75-Nanometer-Technologie im vierten Kalenderquartal 2006 hat Qimonda zum Technologieführer aufgeschlossen.

Zweitens: Der zweite wesentliche Erfolg des zurückliegenden Geschäftsjahres ist, dass wir in unserem Kerngeschäft, also im Segment Automotive, Industrial & Multimarket und im Segment Communication Solution, die Zahl der Verlustbringer deutlich reduzieren konnten.

Ich hatte Ihnen letztes Jahr an dieser Stelle gesagt: Ich bin davon überzeugt, dass durch nichts mehr Wert in einem Unternehmen geschaffen werden kann als durch die Sanierung unprofitabler Bereiche.

Im Laufe des Geschäftsjahres haben wir die Aktivitäten Diskrete Bauelemente, Tuner und der RF-Power-Transistoren nach langer Zeit der Verluste nun wieder über die Gewinnschwelle gebracht. Besonders stolz sind wir auch darauf, dass der Bereich der Chipkarten-ICs nach hohen zweistelligen Millionenverlusten den Break-Even im vierten Quartal des letzten Geschäftsjahres erreicht hat. Also ein Quartal früher als ursprünglich geplant.

Ich will jetzt nicht die Segmentberichterstattung neu definieren. Aber soviel kann ich Ihnen an dieser Stelle schon sagen: Wir haben mit der Restrukturierung dieser genannten Aktivitäten ein Umsatzvolumen von insgesamt rund 700 Millionen Euro wieder profitabel gemacht

Die Drahtgebundene Kommunikation, ein Verlustbringer für lange Zeit, hatte ja den Turn-around bereits zum Ende des Geschäftsjahres 2005 geschafft. Dieser Bereich hat im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht nur ein deutlich positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern erreicht, sondern auch seinen Marktanteil weiter erhöht. Wir gehen davon aus, dass wir hier im laufenden Geschäftsjahr erneut ein stabiles positives Ergebnis erzielen.

Drittens: Damit verbleibt als wesentliche Sanierungsaufgabe die drahtlose Kommunikation. Hier ist es uns gelungen – und das sehe ich als den dritten wesentlichen Erfolg des zurückliegenden Geschäftsjahres an – mit LG Electronics bei Plattformlösungen, Panasonic bei UMTS-Telefonen und Samsung bei RF Transceivern eine Reihe namhafter Kunden zu gewinnen.

Trotz dieser Erfolge reicht der Diversifizierungsgrad unseres Kundenstamms aber noch nicht, um den Umsatzausfall durch die Insolvenz der deutschen BenQ Mobile zu kompensieren. Wir sind aber sehr zuversichtlich, dass sich die derzeit in Planung befindlichen Projekte mit unseren neuen Schlüsselkunden im Laufe des Geschäftsjahres positiv auf die Ergebnisse auswirken. Wir erwarten aus heutiger Sicht, dass wir die Gewinnschwelle im Bereich Drahtlose Kommunikation zum Ende des Kalenderjahres 2007 erreichen werden. Wir hatten Sie ja vor einigen Wochen über die Konsequenzen aus dieser Insolvenz eines unserer größten Kunden detailliert informiert.

„New Infineon“

Meine Damen und Herren, wenn wir heute von dem neuen Infineon, also Infineon Logik sprechen, dann reden wir von einem Unternehmen

- mit einem Umsatz von über 4 Milliarden Euro,
- mit über 29.000 Mitarbeitern,
- von denen allein 6.000 im Bereich Forschung und Entwicklung tätig sind.
- Wir investieren rund 800 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung.

- Und mehr als 22.800 Patente stellen unsere Technologieführerschaft sicher.

Und dieses Unternehmen bewegt sich in einem Wachstumsmarkt. Auch wenn sich das Wachstum im Halbleitermarkt gegenüber den Boom-Jahren Ende der 90er Jahre verlangsamt hat – wir haben es nach wie vor mit einem dynamischen Wachstumsmarkt zu tun! Der für uns relevante „Logik“-Markt wächst über die nächsten Jahre mit durchschnittlich 10 Prozent im Jahr. An diesem Wachstum wollen wir überdurchschnittlich teilhaben.

Unser „neues“ Unternehmen ist deshalb auf drei wesentliche Arbeitsfelder ausgerichtet. Sie entsprechen drei zentralen Herausforderungen der modernen Gesellschaft:

- Energieeffizienz,
- Mobilität und Konnektivität sowie
- Sicherheit.

Hier leisten wir schon heute ganz wesentliche Beiträge und haben uns gute Ausgangspositionen geschaffen. Diese Stärken wollen wir weiter ausbauen und die Chancen für weiteres Wachstumspotenzial konsequent nutzen. Denn wir sind mit unseren Produkten ideal positioniert, um diesen Herausforderungen Rechnung zu tragen:

Bei der Energieeffizienz: Unsere Produkte sorgen für eine verbesserte Energieeffizienz von Motoren, Antrieben und elektronischen Geräten. Unsere Leistungshalbleiter sind schon heute die Grundlage für effizientes Energiemanagement in Schaltnetzteilen für PCs oder Antriebssteuerungen von Elektromotoren in Waschmaschinen, Industrieanlagen und Zügen. Unsere Bausteine helfen vor allem in den privaten Haushalten, hier fällt der größte Teil des Energieverbrauchs an, und reduzieren den Energiebedarf in Kühlschränken, Klimaanlage und Elektroherden. Und auch die Windkraft- und Solaranlagen sowie die fossilen Kraftwerke und Umspannwerke arbeiten mit unseren Halbleitern.

Bei der Mobilität für den ortsunabhängigen Zugriff auf Informationen, sei es über das Mobiltelefon, über breitbandige Internet-Zugänge, oder über Wireless-Anwendungen. Mit Hilfe der modernen Kommunikationstechnik rücken die Menschen immer näher, geographische Entfernungen spielen keine Rolle mehr. Die persönliche Erreichbarkeit

und die gleichzeitige Verfügbarkeit von Informationen sollen überall und jederzeit gewährleistet sein. Unsere drahtlose und drahtgebundene Zugangstechnologien für die Sprach- und Datenkommunikation spielen hier eine ganz entscheidende Rolle.

Bei der Sicherheit sorgen unsere Halbleiter für die Sicherheit von Daten und den Schutz von Menschen, zum Beispiel im Straßenverkehr. Die Sicherheitsanforderungen im privaten Bereich, aber auch im Umfeld von Behörden, nehmen ebenso zu wie der Schutz der Privatsphäre und von materiellem und geistigem Eigentum. Stichworte hier sind Reisepässe, Personalausweise und Gesundheitskarten. Darüber hinaus aber auch die kundenspezifischen Chips mit Sicherheitsfunktionen, wie sie zum Beispiel Microsoft mit unserer Hilfe in den Spielkonsolen einsetzt.

In einer Großzahl dieser Märkte sind wir, wie gesagt, schon heute gut aufgestellt und erfolgreich am Markt unterwegs. Zum Beispiel bei Leistungshalbleitern, bei Chipkarten-ICs, bei Zugangsprodukten für die Breitbandkommunikation und bei Hochfrequenzlösungen für Mobiltelefone. Hier sind wir seit Jahren Weltmarktführer.

Bei Halbleitern für die Automobilindustrie sind wir im Jahr 2005 sogar deutlich stärker gewachsen als der Markt und haben damit unsere Nummer 2-Position weltweit weiter ausgebaut. In Europa sind wir weiterhin die unangefochtene Nummer 1.

Unser erklärtes Ziel ist es, mit allen Aktivitäten in diesen Marktsegmenten mindestens die Nr. 3 Position zu erreichen. Die Erlöse aus dem weiteren Verkauf der Aktien von Qimonda werden uns bei dieser Wachstumsinitiative helfen. Wir werden diese Erlöse unter anderem für Zukäufe nutzen, um damit neue Kunden zu gewinnen und Märkte zu erschließen, auf denen wir heute noch nicht ausreichend vertreten sind. Auch für unsere Akquisitionsstrategie gilt also die klare Ausrichtung auf bereits vorhandene Stärken.

Vor allem aber wollen wir aus eigener Kraft wachsen. Dabei geht es uns aber nicht um die absolute Größe des Gesamtunternehmens. Es geht vielmehr darum, ich möchte das noch einmal betonen, die relative Stärke in den einzelnen Marktsegmenten auszubauen und eine führende Position einzunehmen.

Diese Stärken bilden die Basis für zukünftiges Wachstum, für profitables Wachstum. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere neue Frontend-Fertigung in Kulim in Malaysia, die in Rekordzeit aufgebaut und bereits im August dieses Jahres mit der Produktion

begonnen hat. Dieses Werk ist ein wichtiger Meilenstein beim weiteren Ausbau unseres schon heute sehr erfolgreichen Geschäfts mit Leistungshalbleitern für Industrieanwendungen und für die Automobilbranche.

Ziele, Strategien und Prioritäten

Meine Damen und Herren, wir sind im abgelaufenen Geschäftsjahr ein gutes Stück vorangekommen auf unserem Weg zu profitabilem Wachstum. Mit dem erreichten Niveau sind wir aber natürlich noch nicht zufrieden. Wir sind noch nicht überall dort, wo wir hin wollen. Wir haben jedoch eine klare Roadmap mit klaren Zielen, die wir konsequent weiter abarbeiten werden.

Die letzten beiden Jahre waren geprägt durch die Restrukturierung unseres Unternehmens. Diese Phase wird im laufenden Geschäftsjahr weitgehend abgeschlossen sein. Wir werden mit der Sanierung der wesentlichen Verlustbringer und der strategischen Neuausrichtung eine neue Basis geschaffen haben. Auf dieser Basis werden wir dann wieder in einen Wachstumsmodus kommen.

Unsere mittelfristigen Zielsetzungen haben wir erst letzte Woche auf unserer internationalen Führungskräfte tagung formuliert und verabschiedet.

Wir haben diese Ziele unter der Überschrift „Focus on 10“ zusammengefasst:

- Wir wollen mindestens um 10 Prozent p.a. wachsen
- Wir wollen eine Ebit-Marge von mindestens 10 Prozent p.a. erzielen

Das sind aus heutiger Sicht anspruchsvolle Ziele. Aber wir sind davon überzeugt, dass wir sie erreichen können.

Wie wollen wir das erreichen?

Sicher nicht durch spektakuläre Visionen und Strategien, sondern durch solide unternehmerische Arbeit. Der Fokus liegt zum einen auf den Kunden, denen wir mit unseren Produkten und Lösungen zum Erfolg in ihren Märkten verhelfen wollen.

Wir tun das, indem wir dem Thema Kundenfokus eine noch höhere Bedeutung einräumen als bisher. Wir werden unsere Aktivitäten künftig noch konsequenter an den Anforderungen der Kunden ausrichten. Das bedeutet, dass wir uns im Gegensatz zu

früher noch stärker an den Roadmaps unserer Kunden orientieren, und nicht an einem anonymen Endkundenmarkt. Gleichzeitig werden wir unser Applikations-Know-how weiter ausbauen, um den veränderten Kundenanforderungen Genüge zu leisten.

Zum anderen liegt unser Fokus auf effizientem und sparsamem Handeln innerhalb unseres Unternehmens.

Dazu werden wir die Komplexität im Unternehmen weiter reduzieren. Wir haben dazu ein unternehmensweites Programm zur Vereinfachung von Prozessen und damit zur Reduzierung von Kosten gestartet – das Infineon Complexity Reduction Program, kurz ICoRe. Im Rahmen dieses Programms werden die Aufgabenverteilungen und Prozessstrukturen im Unternehmen systematisch analysiert. Ziel ist eine schlankere Struktur, um sowohl in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden als auch in der internen Zusammenarbeit schneller und effizienter zu werden. Die Umsetzung entsprechender Maßnahmen wird im laufenden Geschäftsjahr erfolgen. Wir erwarten dadurch Einsparungen in Höhe von mindestens 50 Millionen Euro.

Darüber hinaus werden wir unsere neue Fertigungs- und Entwicklungsstrategie weiter konsequent vorantreiben. Unser Ziel ist es, die Investitionen mittelfristig in die Größenordnung von 10-12 Prozent vom Umsatz zu reduzieren. Im Rahmen dieser Strategie verfolgen wir einen differenzierten Ansatz für die einzelnen Bereiche des Logikgeschäfts:

Für Bauteile ab einer Strukturbreite von 65 Nanometern, die größtenteils in der Standard-CMOS-Technologie hergestellt werden, investieren wir nicht mehr in eigene Kapazitäten. Hier entwickeln und fertigen wir zusammen mit Partnern.

Bei Leistungshalbleitern verfolgen wir einen anderen Ansatz. Da die verwendete Fertigungstechnologie und die erzielte Qualität der Fertigung bei Leistungshalbleitern ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor ist, verbleiben sowohl die Prozessentwicklung als auch die Fertigung vollständig bei uns. Dieser „Fab-light“-Ansatz hat zwei zentrale Vorteile: Wir können unsere Investitionsausgaben deutlich reduzieren und dabei gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit unserer Fertigungslandschaft sicherstellen.

Ausblick 2007

Kommen wir zum Ausblick für 2007.

Das laufende erste Quartal des Geschäftsjahres 2007 ist durch den BenQ-Effekt bei COM sowie eine Reihe saisonaler Einflussfaktoren bei AIM belastet. Dies ändert jedoch nichts an unserer klaren Zielsetzung für das laufende Geschäftsjahr 2007:

Wir werden 2007 die wesentlichen Sanierungsarbeiten abgeschlossen haben und die operative Verlustphase hinter uns lassen. Nach dem Ende dieser Maßnahmen haben wir die Basis für eine nachhaltige Wachstumsstrategie und Profitabilität geschaffen.

Wir werden uns deshalb mit aller Kraft darauf konzentrieren, alle Geschäftsfelder außer Wireless spätestens im vierten Quartal des Geschäftsjahres in die Gewinnzone zu bringen. Für Wireless bleibt es bei der Aussage, dass wir den Break-Even im vierten Quartal des Kalenderjahres erreichen wollen.

Schlussbemerkungen

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Schluss zusammenfassen:

Mit unseren konsequenten Restrukturierungsmaßnahmen haben wir auf dem Weg zu profitablen Wachstum im Geschäftsjahr 2006 deutliche Fortschritte gemacht.

Das Unternehmen hat sich im letzten Geschäftsjahr mit Ausnahme des Mobilfunkgeschäfts sehr positiv und profitabel entwickelt. Allerdings wird diese erfreuliche Gesamtentwicklung leider durch das Wireless-Geschäft überschattet. Wir haben Ihnen auf unserer letzten Telefonkonferenz erläutert, dass wir dieses Thema massiv angehen und bis spätestens Ende 2007 gelöst haben werden.

Wir haben einen klaren Plan, wie wir dies erreichen wollen und setzen ihn konsequent um.

Vielen Dank.

#