



Dr. Wolfgang Ziebart  
Vorsitzender des Vorstands  
Infineon Technologies AG

## Hauptversammlung

am 15. Februar 2007,  
in München

- Es gilt das gesprochene Wort -

---

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur Hauptversammlung 2007 der Infineon Technologies AG.

Wenn Sie die aktuellen Nachrichten zu Infineon hinter mir betrachten, können Sie sich vielleicht vorstellen, dass ich der diesjährigen HV deutlich gelassener entgegenehe als der vom letzten Jahr. Und ich kann sagen, dass ich stolz bin auf das, was wir im vergangenen Jahr für Infineon erreicht haben.

Denn im Geschäftsjahr 2006, meine Damen und Herren, haben wir vor allem die Neuausrichtung unseres Unternehmens konsequent fortgeführt. Und die Entwicklung zeigt: Wir sind auf einem guten Weg!

- Wir haben das Unternehmen in zwei fokussierte Geschäfte getrennt; das heißt eines für Speicherprodukte und eines für Logikprodukte,
- und wir haben die Sanierung unprofitabler Bereiche weiter vorangetrieben.

Im laufenden Geschäftsjahr werden wir die Phase der Restrukturierung weitgehend zum Abschluss bringen.

## Ergebnisse Geschäftsjahre 2006 und 2005

Bevor ich auf diese Themen im Einzelnen eingehe, möchte ich Ihnen jedoch zunächst die wesentlichen Eckdaten des zurückliegenden Geschäftsjahres erläutern. Herr Fischl wird in seinen Ausführungen noch näher auf die Finanzaufgaben eingehen.

Wir konnten im Geschäftsjahr 2006 vom allgemeinen Wachstum im Halbleitermarkt profitieren und haben den Umsatz im Infineon-Konzern deutlich gesteigert – auf 7,93 Milliarden Euro, nach 6,76 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2005. Das entspricht einem Wachstum von 17 Prozent. Das ist eine erfreuliche Entwicklung, denn wir sind damit deutlich schneller gewachsen als der Markt, der 2006 um acht Prozent zugelegt hat.

Es gibt zwei wesentliche Treiber für diesen Umsatzanstieg: Zum einen das gesunde Wachstum im Segment **Automotive, Industrial and Multimarket**, insbesondere bei Industrie- und Automobilanwendungen. Zum anderen die stärkere Nachfrage nach **Speicherprodukten**. Das Segment Automotive, Industrial and Multimarket verzeichnete im Jahresvergleich ein Plus von 13 Prozent. Das Speichergeschäft ist sogar um 35 Prozent gestiegen.

Einen Umsatzrückgang mussten wir dagegen im Segment **Communication Solutions** hinnehmen. Zwar konnte das Segment im vierten Quartal einen kräftigen Umsatzanstieg erzielen; allerdings hat sich der drastische Nachfragerückgang bei Basisbandprodukten – vor allem aufgrund der bekannten Entwicklung bei unserem bisherigen Hauptkunden BenQ Mobile – im Jahresumsatz negativ niedergeschlagen, genauso wie die Einstellung des Geschäftes mit Glasfaserkomponenten.

Erfreuliches gibt es auf der Ergebnisseite zu vermelden. Wir konnten das Ergebnis vor Zinsen und Steuern deutlich verbessern – von einem negativen Ebit in Höhe von minus 183 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2005 auf nunmehr minus 15 Millionen Euro.

Zu dieser deutlichen Ergebnisverbesserung hat vor allem das Segment **Automotive, Industrial and Multimarket** beigetragen. Dem Bereich ist es gelungen, seine Ebit-Marge von gut fünf Prozent im Vorjahr auf knapp neun Prozent im Geschäftsjahr 2006 zu steigern. Diese Leistung ist besonders bemerkenswert angesichts der Aufwendungen, die der Bereich im zurückliegenden Geschäftsjahr zu verkraften hatte: Da ist zum einen der Anlauf unserer neuen Fertigungsstätte in Kulim in Malaysia, zum anderen der Auslauf der Produktion in München-Perlach. Diese Posten schlagen insgesamt mit circa 70 Millionen Euro zu Buche.

Neben dem Segment Automotive, Industrial and Multimarket hat auch **Qimonda** ganz wesentlich zur Ergebnisverbesserung beigetragen: **Qimonda** hat sein Ebit nahezu verdoppelt.

Das Segment **Communication Solutions** konnte seinen Ebit-Fehlbetrag gegenüber dem Vorjahr trotz geringerer Umsätze reduzieren.

Insgesamt sehen wir im zurückliegenden Geschäftsjahr deutliche Verbesserungen auf der operativen Seite. Leider wurden diese Verbesserungen von einer Reihe einmaliger Sonderaufwendungen getrübt. Diese Sonderaufwendungen lassen sich zum größten Teil auf die Ausgliederung des Speichergeschäfts und den anschließenden Börsengang sowie die Insolvenz der deutschen Tochter von BenQ Mobile zurückführen. Ohne diese Sonderaufwendungen beläuft sich das Ebit für das Geschäftsjahr 2006 auf plus 181 Millionen Euro und liegt damit deutlich über dem Wert des Vorjahres. Im Geschäftsjahr 2005 belief sich ja das Ebit ohne Berücksichtigung von Sonderaufwendungen auf minus 79 Millionen Euro.

## **Ergebnisse 1. Quartal Geschäftsjahr 2007**

Lassen Sie mich kurz auf die Ergebnisse für das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres und den Ausblick für das laufende Quartal zu sprechen kommen.

Die Ergebnisse sind Ihnen bekannt, wir haben sie am 29. Januar 2007 veröffentlicht. Mir ist aber wichtig, darauf hinzuweisen, dass dies das erste Quartal ist, in dem wir den Umsatzausfall von BenQ voll zu verkraften hatten.

Zwar ist der Umsatz ohne Qimonda wie erwartet zurückgegangen. Aber es ist uns gelungen, trotz der schwierigen Marktbedingungen ein vergleichbares operatives Ebit zu erwirtschaften: Das Ebit für Infineon ohne Qimonda liegt bei minus neun Millionen Euro. Damit liegt das operative Ergebnis trotz der rückläufigen Umsätze in einer ähnlichen Größenordnung wie im Vorquartal.

Der Umsatz für den Infineon-Konzern ging um sieben Prozent zurück, auf 2,13 Milliarden Euro gegenüber 2,29 Milliarden Euro im vorangegangenen Quartal. Das Ebit für den Infineon-Konzern stieg deutlich auf 216 Millionen Euro – gegenüber 30 Millionen Euro im Vorquartal.

Insgesamt gehen wir für Infineon ohne Qimonda für das laufende Quartal ohne die Berücksichtigung von Sonderaufwendungen von mindestens stabilen Umsätzen und Ergebnissen aus.

## **Aktienkurs**

So viel zu den Ergebnissen. Sehen wir uns nun an, wie sich vor diesem Hintergrund die Infineon-Aktie im zurückliegenden Geschäftsjahr entwickelt hat.

Im Zeitraum 30. September 2005 bis 29. September 2006 ist der Kurs um 14 Prozent gestiegen. Wie Sie anhand des Charts sehen, hat sich das Papier damit deutlich besser entwickelt als der Halbleitermarkt. Der Dow Jones US Semiconductor Index fiel im selben Zeitraum um vier Prozent, der Halbleiterindex SOX verzeichnete ebenfalls ein Minus von vier Prozent. Im Vergleich zum DAX, der um etwas mehr als 19 Prozent zulegen konnte, hat sich die Infineon-Aktie geringfügig schwächer entwickelt.

Es gibt eine Reihe von Faktoren, die die Entwicklung der Infineon-Aktie positiv beeinflusst haben: Dazu gehören neben der Ausgliederung und dem Börsengang von Qimonda der Preisanstieg bei DRAMs, der Anstieg der Ebit-Marge im Segment Automotive, Industrial and Multimarket sowie eine Reihe vielversprechender Neukunden im Segment Communication Solutions.

Zum Ende des Geschäftsjahres wurde der Aktienkurs durch die Nachricht von der Insolvenz der deutschen Tochter von BenQ Mobile zwar negativ beeinflusst – zum 29. September 2006 notierte die Aktie mit 9,35 Euro aber dennoch deutlich über dem Vorjahreswert von 8,18 Euro.

## **Meilensteine**

Kommen wir zu den wesentlichen Meilensteinen in der Neuausrichtung unseres Unternehmens, die wir im Geschäftsjahr 2006 erreicht haben.

Unser oberstes Ziel ist es, Infineon nachhaltig profitabel zu machen und gleichzeitig am Wachstum des Halbleitermarktes zu partizipieren.

Ich hatte im letzten Jahr an dieser Stelle gesagt, dass wir uns für 2006 zwei wesentliche Prioritäten gesetzt haben:

- Die erfolgreiche Trennung von Speicher- und Logikgeschäft und
- die erfolgreiche Sanierung der noch verlustbringenden Geschäfte.

Wir haben diese Prioritäten mit Nachdruck verfolgt – und dies mit Erfolg, wie ich Ihnen im Folgenden darlegen möchte.

Die **erste Priorität** war die Aufteilung von Speicher- und Logikgeschäft in zwei unabhängige Unternehmen. Der Grundgedanke war, Infineon von ehemals drei Geschäftsfeldern auf die zwei Geschäftsfelder Automobil- und Industrieelektronik

und Kommunikationslösungen zu fokussieren und in diesen entsprechend stärker zu werden.

Die Profitabilität eines Halbleiterunternehmens wird heute nicht mehr von der absoluten Größe, sondern von der Stärke in den jeweiligen Marktsegmenten bestimmt. Denn Größeneinflüsse kommen heute weniger aus der Fertigung, so dass die absolute Unternehmensgröße von Bedeutung wäre. Sie kommen heute vor allem aus der Entwicklung. Deshalb ist es entscheidend, das segmentspezifische Know-how auf einen möglichst großen Umsatz zu verteilen. Kurzum: Wir wollen lieber in zwei Feldern stark sein als in dreien nur halbstark!

Im Übrigen bin ich auch davon überzeugt, dass Geschäfte mit eigenständigem Charakter erfolgreicher sind, wenn sie eigenständig geführt werden. Wenn also das getan wird, was für das Geschäft richtig ist, und nicht ständig Kompromisse eingegangen werden, weil man nach Synergien sucht.

Wir haben die Ausgliederung des Speichergeschäfts am 1. Mai 2006 abgeschlossen – also zwei Monate früher als ursprünglich geplant – und das Speichergeschäft unter dem Namen **Qimonda** im August 2006 trotz der widrigen Umstände erfolgreich in New York an die Börse gebracht. Denn das Börsenumfeld in den USA hatte sich im Sommer dramatisch verschlechtert. Viele geplante Börsengänge wurden abgesagt.

Anders als viele Börsenkandidaten haben wir den Börsengang von Qimonda trotz des schwierigen Marktumfeldes aber durchgezogen – und das aus gutem Grund. Die konsequente Umsetzung unserer strategischen Neuausrichtung war uns wichtiger, als einen möglichst hohen Erlös zu erzielen. Mittlerweile sind auch die kritischsten Stimmen davon überzeugt, dass wir damit die richtige Entscheidung getroffen haben.

Wenn wir uns anschauen, wie sich der Aktienkurs von Qimonda seit der Erstnotiz entwickelt hat, sehen wir eine mehr als erfreuliche Entwicklung: Seit dem Börsengang am 9. August letzten Jahres bis Ende letzter Woche verzeichnete die Aktie ein Plus von fast 15 Prozent – von 13 US-Dollar auf 14,89 US-Dollar am 9. Februar 2007.

Auch der Infineon-Kurs hat sich seit der Ausgliederung sehr positiv entwickelt. Seit dem Börsengang von Qimonda hat die Infineon-Aktie im gleichen Zeitraum um über 40 Prozent zugelegt – von 8,44 Euro auf 11,86 Euro am 9. Februar 2007.

Diese Entwicklung spricht für sich.

Qimonda ist Teil des Infineon-Konzerns, aber wir haben weiterhin die Absicht, hier mittelfristig in die Minderheit zu gehen. Wann dies der Fall sein wird, hängt von der Entwicklung des Speichermarktes ab, von der Performance von Qimonda relativ zum Wettbewerb sowie von unserem Finanzierungsbedarf.

Die zweite große Aufgabe, die wir uns für das Geschäftsjahr 2006 vorgenommen hatten, war die Sanierung der Bereiche, die sich noch in der Verlustzone befinden.

Hier haben wir einige Erfolge vorzuweisen.

Wir haben Geschäftsfelder mit einem Umsatz in Höhe von insgesamt 700 Millionen Euro zurück in die schwarzen Zahlen gebracht. Hätten wir diese Bereiche abgestoßen, würde dieser Umsatz unserem Unternehmen jetzt fehlen.

Im Segment Automotive, Industrial and Multimarket haben wir beispielsweise die Aktivitäten Diskrete Bauelemente und Sensoren nach langer Zeit der Verluste wieder zurück in die Gewinnzone gebracht. Der Bereich Chipkarten-ICs hat im vierten Quartal des letzten Geschäftsjahres den Break-even erreicht – also ein Quartal früher als geplant.

Im Segment Communication Solutions haben die Geschäftsfelder Tuner und RF-Power-Transistoren ebenfalls die Verlustzone hinter sich gelassen. Der Bereich Drahtgebundene Kommunikation im Segment Communication Solutions – lange Zeit ein Verlustbringer – hatte den Turn-around ja schon zum Ende des Geschäftsjahres 2005 geschafft. Im zurückliegenden Geschäftsjahr hat dieser Bereich nicht nur ein deutlich positives Ergebnis vor Zinsen und Steuern erwirtschaftet, sondern auch seinen Marktanteil deutlich ausgebaut. Wir erwarten hier auch für das laufende Geschäftsjahr ein stabiles, positives Ergebnis.

Es gab ja immer wieder kritische Stimmen, die meinten, dass Infineon sehr viel länger brauche als andere Halbleiterunternehmen, um wieder in die schwarzen Zahlen zu kommen. Lassen Sie mich grundsätzlich zu diesem Thema Stellung beziehen.

Man muss hier unterscheiden zwischen **Portfoliomaßnahmen** – also dem Schließen oder Verkaufen von Bereichen – auf der einen Seite und **Sanierungsmaßnahmen** auf der anderen Seite.

Portfoliomaßnahmen sind schnell umgesetzt. Man ergreift sie, wenn keine langfristigen Erfolgschancen erkennbar sind. Wie andere Unternehmen auch haben wir uns von einigen unprofitablen Bereichen getrennt, bei denen wir keine Aussicht auf eine stabile Rückkehr in die Gewinnzone gesehen haben. Dazu gehörte beispielsweise das Geschäft mit Glasfaserkomponenten.

Bei einer Sanierung geht es hingegen darum, die Ursachen einer schlechten Profitabilität zu beseitigen. Das dauert naturgemäß länger. Relativ zügig ist noch eine schlechte Kostenstruktur zu beseitigen, was bei der Chipkarte die Hauptursache der Verluste war. Daher wurde auch der Break-even bereits im vierten Quartal erreicht.

Am längsten dauert es, wenn Sie die Kundenbasis praktisch neu aufbauen müssen, wie es bei den Mobilfunk-Plattformen – seit der Insolvenz von BenQ Mobile Deutschland – der Fall ist. Wir haben uns trotzdem entschlossen, dieses Geschäft fortzuführen, weil wir eine sehr gute technologische Basis haben und weil dies ein attraktiver Markt ist; immerhin nach dem PC-Markt das zweitgrößte Halbleitersegment. Bei den Bemühungen, neue Kunden für die Mobilien Plattformen zu gewinnen, sind wir im vergangenen Jahr sehr erfolgreich gewesen. Mit LG Electronics, mit Panasonic bei UMTS und anderen Top-Kunden sowie – wie letzte Woche verkündet – mit Nokia haben wir ganz wichtige neue Kunden gewonnen und auch die Kundenbasis verbreitert.

Sicher dauert es seine Zeit, bis sich Neukundengewinne in Umsatz und Ergebnis niederschlagen. Auf dem Weg dahin sind paradoxerweise die Aufwendungen auch

noch umso höher, je erfolgreicher wir bei der Akquisition waren. Aber wir sind zuversichtlich, dass wir die Verlustphase im Bereich Drahtlose Kommunikation zum Ende des Kalenderjahres 2007 hinter uns lassen und im Geschäftsjahr 2008 wieder ein positives Ebit erreichen werden.

### **„New Infineon“**

Sehr geehrte Aktionäre: Wenn wir zukünftig von Ihrem Infineon sprechen, dann ist das ein Unternehmen

- mit mehr als vier Milliarden Euro Umsatz
- und rund 30.000 Mitarbeitern,
- von denen alleine 6.000 in der Forschung und Entwicklung beschäftigt sind.
- Wir investieren etwa 800 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung
- und mehr als 22.900 Patente sichern unsere Technologieführerschaft.

In nahezu allen Märkten, die wir adressieren, sind wir seit langem sehr erfolgreich und nehmen eine starke Weltmarktstellung ein.

Wir sind die Nummer 1 bei Leistungshalbleitern. Wir können hier auf eine lange Erfolgsgeschichte mit einem stetigen Marktanteilszuwachs zurückblicken. Aktuell haben wir einen Marktanteil von 9,4 Prozent.

Wir sind die unangefochtene Nummer 1 bei Zugangsprodukten für die Breitbandkommunikation mit einem Marktanteil von 19 Prozent.

Wir sind die Nummer 1 bei Hochfrequenzlösungen für die Drahtlose Kommunikation. Niemand liefert mehr Hochfrequenzbauteile für Mobiltelefone als Infineon. Aktuell liegt unser Marktanteil bei elf Prozent.

Wir sind seit Jahren Marktführer bei Chipkarten-ICs – mit einem Marktanteil von fast 30 Prozent. Unser Marktanteil ist größer als der unserer nächsten beiden Wettbewerber zusammen.

In wichtigen Märkten wie in der Automobilindustrie konnten wir unsere Position im letzten Jahr deutlich ausbauen. In 2005/06 sind wir sogar stärker gewachsen als der Markt und konnten damit unsere langjährige Nummer-2-Position weltweit weiter festigen. Aktuell halten wir über neun Prozent am Weltmarkt. In Europa sind wir nach wie vor die Nummer 1.

Wir wollen unsere Stärken weiter ausbauen.

### **Zentrale Themenfelder**

Um dies zu erreichen, haben wir unsere Aktivitäten an drei zentralen Themenfeldern ausgerichtet, die zu den großen Herausforderungen unserer Zeit gehören:

- Energy Efficiency,
- Mobility und
- Security

Lassen Sie mich mit dem Thema **Energy Efficiency** beginnen.

Spätestens seit der Vorlage des Weltklimaberichts der UNO vor zwei Wochen hat das Thema Klimawandel die Frontseiten der Medien erreicht. „Die Erde verbrennt“ war zu lesen. Dieses Problem ist sicher eine der größten aktuellen Herausforderungen der Menschheit. Es gibt keine singuläre Lösung, aber eine Reihe von Technologien, die mehr oder weniger große Beiträge leisten können.

Die Elektronik allgemein und die Leistungshalbleiter im Besonderen werden hier eine ganz wesentliche Rolle spielen – und damit ist Infineon als Weltmarktführer bei Leistungshalbleitern gefordert. Leistungshalbleiter können die Energieeffizienz

deutlich verbessern – bei der Erzeugung, Übertragung und dem Verbrauch von Energie.

Hierzu einige Beispiele aus dem täglichen Leben:

Ein klassischer Elektroherd ist ein Energiefresser. Statt eine Suppe zu erwärmen, erhitzt er die ganze Herdplatte. Induktionsherde, ausgerüstet mit unseren IGBTs – eine spezielle Art von Leistungstransistoren – können hier bis zu 70 Prozent der Energie einsparen.

Zu den ineffizientesten Energieverbrauchern gehört die Beleuchtung. Sie verschwendet alleine 15 Prozent des gesamten weltweiten Bedarfs an elektrischer Energie. Eine Lampe mit elektronischem Vorschaltgerät benötigt nur ein Viertel der Energie, die eine konventionelle Glühlampe verbraucht. Mit unseren CoolMOS-Produkten liefern wir die wesentlichen Komponenten für diese Vorschaltgeräte.

In Waschmaschinen steuern unsere Leistungshalbleiter die Drehzahl der Trommel effizient und genau auf den benötigten Wert. Der Kompressor eines Kühlschranks dagegen kennt nur zwei Zustände: an oder aus. Bei jedem Kühlschrank und jeder elektrischen Klimaanlage lassen sich durch die Steuerung der Drehzahl – zum Beispiel mit unseren IGBTs – bis zu 25 Prozent Energie sparen.

Fernsehgeräte, Stereoanlagen, Home-Computer: Wir benötigen heute ein komplettes Atomkraftwerk nur für den Stand-by-Strom aller Fernsehgeräte in Europa. Chips von Infineon können diese Verschwendung auf ein Hundertstel reduzieren. Gerade bei Netzteilen und Spannungsreglern können unsere Leistungshalbleiter den Energieverbrauch deutlich senken.

Bei Servern beispielsweise werden die Kosten des Stromverbrauchs bald höher sein als die Kosten des Servers selbst. Mit unseren CoolMOS- und OptiMOS-Produkten können wir dies wesentlich verbessern. Dabei handelt es sich um Leistungstransistoren, die große Stromverbraucher steuern, ohne selbst viel Wärme zu erzeugen und damit Energie zu verbrauchen. Erst neulich hat der Betreiber einer

beliebten Suchmaschine – der weltweit mehrere hunderttausend Server betreibt – auf unsere Produkte umgestellt und errechnet, dass er die Kosten in weniger als einem Jahr durch geringere Stromkosten wieder ausgleicht.

Wind- und Wasserkraft sowie Solarenergie werden künftig eine immer wichtigere Rolle spielen, um den weltweit wachsenden Energiebedarf zu decken. Schon heute wird ein Fünftel der Elektrizität weltweit durch diese erneuerbaren Energien erzeugt. Leistungshalbleiter von Infineon sind das Herzstück solcher Systeme. Ohne Leistungshalbleiter könnte eine durch wechselnde Wind- und Sonneneinstrahlung schwankende Eingangsleistung nicht in das Stromnetz eingespeist werden, das eine konstante Spannung und definierte Phasenlage erfordert.

Das Thema Energieverbrauch ist natürlich eng verbunden mit dem Automobil. Ein Hybridantrieb hilft, die Bremsenergie wiederzugewinnen und damit je nach Fahrzyklus über zehn Prozent Verbrauchssenkung zu erreichen. Mit unseren speziell für Hybridantriebe entwickelten Leistungsmodulen liefern wir einen zentralen Beitrag für diese Zukunftstechnologie. Nebenbei bemerkt: Hybridfahrzeuge brauchen eine Menge Halbleiter: Der Siliziumverbrauch eines normalen PKW liegt bei etwa einem Drittel Wafer, in einem Hybridfahrzeug ist ein ganzer Wafer verbaut!

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Das Thema Energiesparen ist in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen ein heißes Thema mit enormem Potenzial für uns – insbesondere für unsere Leistungshalbleiter. Und da sind wir heute schon Nummer 1 am Weltmarkt und wir haben im letzten Jahr den Abstand zu den Wettbewerbern nochmals vergrößern können.

Mit unserer neuen Fertigungsstätte in Kulim in Malaysia, wo wir seit August 2006 Leistungshalbleiter für den Einsatz in Industrie- und Automobilanwendungen herstellen, sind wir nicht nur in der Lage, der steigenden Nachfrage nachzukommen, sondern wir haben vor allem eine sehr wettbewerbsfähige Kostenstruktur.

Hohes Potenzial bietet auch das zweite große Thema: **Mobility**.

Jeder möchte immer und überall auf Informationen zugreifen können und erreichbar sein, über das Mobiltelefon, das Breitband-Internet oder drahtlose Anwendungen.

Wir haben im zurückliegenden Jahr eine Reihe innovativer Produkte auf den Markt gebracht, die unsere Position bei Mobilfunk-Plattformen, bei Hochfrequenzlösungen für die drahtlose Kommunikation und bei Hochgeschwindigkeitsdatennetzen weiter stärken. Dazu gehören beispielsweise Chips für den Mobilfunk, mit denen sich die Herstellungs- und damit auch die Anschaffungskosten drastisch reduzieren, weil sie die komplette Mobilfunk-Funktionalität in einem Chip integrieren.

Auf der Telekommunikationsmesse 3GSM in Barcelona haben wir vor ein paar Tagen eine weitere Neuheit vorgestellt, den S-GOLDRadio – einen Single-Chip, der den Mobilfunkstandard EDGE unterstützt. EDGE ist das am schnellsten wachsende und mengenmäßig größte Segment im Mobilfunkmarkt. Der S-GOLDRadio ist der am höchsten integrierte Chip für diesen Mobilfunkstandard. Die Aussichten für den Mobilfunkmarkt sind insgesamt höchst erfreulich. Im letzten Jahr wurden circa eine Milliarde Mobiltelefone verkauft. Marktforscher gehen davon aus, dass es bis Ende 2010 circa 3,5 Milliarden Mobilfunkteilnehmer geben wird. Um an diesem Wachstum teilzuhaben, haben wir unser Produktportfolio fokussiert und noch stärker auf die Anforderungen unserer Schlüsselkunden ausgerichtet.

Zu den Produktinnovationen des zurückliegenden Geschäftsjahres gehören auch Chips, die das Telefonieren, Internet-Surfen und Fernsehen über ein und dieselbe Leitung Realität werden lassen. Ihnen sind bestimmt in München die vielen grauen Kästen am Straßenrand aufgefallen, die die Deutsche Telekom aufgestellt hat. Das sind Verteilerkästen für die Anbindung der Haushalte an das VDSL-Netz der Deutschen Telekom. Dieses Netz läuft mit Infineon-Chips. Wir sehen hier ebenfalls ein hohes Potenzial: Das Zusammenwachsen der Datennetze wird weiter voranschreiten und wir werden damit im Breitbandgeschäft weiter wachsen. Vor wenigen Tagen haben wir gemeldet, dass unsere VDSL-Technik jetzt auch in Korea zum Einsatz kommt – dem Land mit der höchsten Breitbanddichte der Welt!

Ein weiteres technologisches Highlight ist der weltweit kleinste GPS-Empfänger, den wir kürzlich angekündigt haben. Der CMOS-GPS-Empfänger im Single-Chip-Design wurde für Mobiltelefone, Smartphones und tragbare Navigationssysteme entwickelt. Der Chip punktet durch geringen Stromverbrauch und eine sehr kleine Bauform.

Kommen wir mit **Security** zum dritten Schwerpunktgebiet unseres Unternehmens.

Unter Security verstehen wir den Schutz der Persönlichkeit, den Datenschutz, den Schutz von geistigem Eigentum. Und diese „Security“ wird immer wichtiger. Denn die sich ständig verbessernden technischen Möglichkeiten stehen leider auch demjenigen zur Verfügung, der sie missbrauchen will.

Datensicherheit wird deshalb künftig eine immer größere Rolle spielen – für den einzelnen Bürger, für Unternehmen und für den öffentlichen Sektor. Mit unserem Know-how bei sicherer Hardware können wir einen wichtigen Beitrag zum Schutz von geistigem Eigentum, von persönlichen Daten und Geschäftsdaten leisten.

Wir sorgen zum Beispiel weltweit in zahlreichen Projekten für eine erhöhte Fälschungssicherheit von Reisepässen, für die Sicherheit persönlicher Daten auf der Gesundheitskarte oder der Kreditkarte. Dank unserer hohen Kompetenz in den Bereichen Sicherheit- und Kontaktlos-Technologien konnten wir im letzten Jahr eine Reihe vielversprechender neuer Projekte gewinnen.

Zum Beispiel hat sich die US-amerikanische Regierung dafür entschieden, in ihren Reisepässen künftig Hochsicherheits-Chips von Infineon einzusetzen. Damit beliefern wir das größte nationale Passprojekt der Welt. Mit MasterCard haben wir einen neuen Kunden im Bereich Bezahlssysteme gewonnen. Damit sind wir an einem der weltweit größten Projekte für das bargeldlose Bezahlen mit kontaktlosen Chipkarten beteiligt.

Ein Produkt aus dem Bereich Kontaktlos-Technologien können Sie heute hautnah erleben. Der Umschlag Ihres Eintritts- und Stimmkartenblocks, mit dem Sie sich an der Eingangskontrolle registriert haben, ist – wie übrigens auch schon in den

vergangenen Jahren – mit einem RFID-Chip von Infineon ausgestattet. Mit diesem Chip wird nicht nur jeder Aktionär eindeutig erkannt. Der Chip sorgt vor allem auch dafür, dass Sie bequem und ohne lange Warteschlangen Zutritt zur Hauptversammlung erhalten.

Wir erhöhen mit dem sogenannten Trusted-Platform-Module auch die Sicherheit von PCs und damit von sicherem E-Commerce insgesamt. Dabei handelt es sich um einen Sicherheits-Chip, der den unbefugten Datenzugriff auf Notebooks und PCs verhindert. Der Markt für diese Art von Sicherheits-Chips wird voraussichtlich von 50 Millionen in 2006 auf 250 Millionen in 2010 wachsen. Wir erwarten uns insbesondere von Windows Vista, dem neuen Microsoft Betriebssystem, einen beachtlichen Nachfrageschub. Wir haben erst vor kurzem vermeldet, dass wir als erstes Unternehmen eine auf dem Trusted-Platform-Module basierte Lösung für Windows Vista anbieten.

### **Wachstum: Akquisition und organisches Wachstum**

Soweit zu unseren wesentlichen Wachstumsfeldern.

Sehr geehrte Aktionäre, ich hatte Ihnen eingangs gesagt: Wir wollen durch die Reduzierung unseres Anteils an Qimonda die beiden anderen Geschäfte – insbesondere in den gerade beschriebenen Wachstumsfeldern – stärken.

Wie wollen wir das erreichen?

Auf zweierlei Art und Weise – einerseits durch Akquisitionen, andererseits durch organisches Wachstum.

Akquisitionen werden heute ja als schnelle Maßnahme empfohlen und häufig von der Börse schon vauseilend honoriert. Auch wenn die Integrationsarbeit und der Nachweis, dass dadurch Wert geschaffen wurde, noch vor einem liegen. Wir werden mit diesem Instrument vorsichtig umgehen. Nur wenn wir einen klaren Nutzen

erkennen, seien dies Skaleneffekte oder die Erschließung neuer Märkte oder Technologien, werden wir davon Gebrauch machen. Gleichzeitig sind Akquisitionen nur bedingt planbar. Sie brauchen jemanden, der sich akquirieren lässt und der selbst vor allem durch den Nutzen der Akquisition – und weniger von einem hohen Preis – dazu motiviert ist.

Viel wichtiger als Akquisitionen ist für uns, organisch zu wachsen. Organisches Wachstum ist sicherer zu erreichen, besser zu planen und im Mittel erfolgreicher. Und die vorher erwähnten Wachstumsfelder geben uns genügend Potenziale, um erfolgreich zu wachsen.

## **Fertigungsstrategie**

Meine Damen und Herren, ich hatte Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle unsere Fertigungsstrategie erläutert. Ich hatte dargestellt, dass wir in den Bereichen weiterhin selbst produzieren wollen, wo eine enge Koppelung zwischen Produkt und Produktionstechnik vorhanden ist, und dort, wo wir durch eigenes Know-how in der Fertigung einen erheblichen Wettbewerbsvorteil haben. Dies ist bei Leistungshalbleitern und bei Analog- und Mixed-Signal-Schaltkreisen der Fall. Bei der Advanced Logik, also bei Logikschaltkreisen der neuesten Technologien, fertigen wir in Foundries, also Auftragsfertigern.

Diese Entscheidung war damals für uns ein wesentlicher Schritt. Wie Sie wahrscheinlich in den letzten Wochen den Medien entnommen haben, sind auch wesentliche Wettbewerber von uns nun zur gleichen Strategie übergegangen.

## **ICoRe – Infineon Complexity Reduction Program**

Eine weitere Aufgabe im zurückliegenden Jahr war es, die Komplexität unserer Organisation zu reduzieren. Komplexität kostet nicht nur Geld, sie verschlechtert die

Leistung für den Kunden und auch die Motivation der Mitarbeiter, wenn Engagement nicht in entsprechendes Ergebnis umgesetzt werden kann. Auch sind durch die Ausgliederung von Qimonda bei Infineon Fixkosten verblieben, da das Speichergeschäft vom Charakter her ein einfacheres Geschäft ist. Wir wollten darüber hinaus Qimonda ganz bewusst sehr „lean“ an den Start gehen lassen.

Wir haben deshalb im letzten Jahr das Programm „ICoRe“, Infineon Complexity Reduction Program, entwickelt und bereits zu großen Teilen umgesetzt. Alle Tätigkeiten im Verwaltungsbereich wurden dabei auf ihre Notwendigkeit überprüft beziehungsweise wurde überlegt, wie sie einfacher, zum Beispiel in geringerer Arbeitsteiligkeit, erledigt werden können. Wir erwarten uns davon im laufenden Geschäftsjahr Einsparungen in Höhe von 50 Millionen Euro. Ab dem nächsten Geschäftsjahr werden es dann 80 Millionen Euro sein.

## **Ziele**

Verehrte Aktionäre, wir haben in den letzten beiden Jahren die Grundlagen für eine nachhaltige Profitabilität Ihres Unternehmens gelegt. Welches Ergebnis soll nun wann erreicht werden?

Wir haben dies zusammengefasst unter der Überschrift: „Focus on 10“. Was heißt das konkret? Wir wollen eine Ebit-Marge von mindestens zehn Prozent erreichen und wir wollen jedes Jahr um mindestens zehn Prozent wachsen.

Wann wollen wir dieses Ziel, insbesondere das Ergebnisziel erreicht haben?

Für das laufende Geschäftsjahr werden wir alles tun, um ein ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen.

Im nächsten Geschäftsjahr sollten wir dann die halbe Strecke zu diesem Ziel zurückgelegt haben.

Und im darauf folgenden Jahr sollten wir unserem Ziel dann schon nahe gekommen sein.

Sicher sind in der Halbleiterindustrie solche Vorhersagen immer mit größeren Unsicherheiten behaftet als in anderen Märkten. Und wir sind auch noch ein gutes Stück von diesen Zielen entfernt. Aber wir werden alles tun, um sie zu erreichen.

## **Schluss**

Verehrte Aktionäre, in den letzten beiden Geschäftsjahren haben wir das Fundament für eine solide Profitabilität von Infineon gelegt.

Die wesentlichen Elemente waren:

- die Fokussierung auf das Logikgeschäft durch die Verselbständigung von Qimonda,
- die Restrukturierungsmaßnahmen in den verschiedenen Geschäftsfeldern und den Fabriken sowie
- die neue Fertigungsstrategie.

Das laufende Geschäftsjahr ist ein Übergangsjahr, in dem wir mit aller Kraft den Mobilfunkbereich wieder an die Profitabilität heranführen wollen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen, das Sie uns in den beiden hinter uns liegenden Jahren entgegengebracht haben. Ich kann Ihnen versprechen, dass meine Kollegen im Vorstand und ich alles daran setzen werden, nunmehr auch unsere nächsten kurz- und mittelfristigen Ziele konsequent zu erreichen.

Vielen Dank.

#