

Dr. Reinhard Ploss
Vorsitzender des Vorstands
Infineon Technologies AG

Jahrespressekonferenz

Neubiberg, 14. November 2012

- Es gilt das gesprochene Wort -

Grüß Gott, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu meiner Premiere: meine erste Pressekonferenz als Vorstandsvorsitzender. Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen.

Wie ist das Geschäftsjahr gelaufen?

Und wie gestalten wir die Zukunft?

Rückblick und Ausblick – darüber werde ich heute mit Ihnen sprechen.

2011 war ein Boom-Jahr. Ein Jahr der Allokation, ein Jahr der Überauslastung unserer Produktion.

Das abgelaufene Geschäftsjahr stand unter anderen Vorzeichen: Die Staatsschuldenkrise in Europa und die nachlassende Wachstumsdynamik in Asien haben begonnen, die Weltwirtschaft zunehmend zu belasten.

Trotzdem: Im Geschäftsjahr 2012 hat Infineon erreicht, was wir vor einem Jahr avisiert hatten: 3,9 Milliarden Euro Umsatz und eine Segmentermarge von 13,5 Prozent.

Das ist ein ordentliches Ergebnis.

Die konjunkturelle Großwetterlage spürt Infineon inzwischen stärker – insbesondere bei der Marge.

Im vierten Quartal war der Umsatz mit 982 Millionen Euro leicht rückläufig. Das operative Segmentergebnis lag bei 116 Millionen Euro. Das entspricht einer Segmentergebnismarge von 11,8 Prozent. Rückgang bei Umsatz und Marge – das Geschäftsklima für Infineon wird rauer.

Betrachten wir die vier Segmente: Automotive, Industrial Power Control, Power Management & Multimarket sowie Chip Card & Security. Hier ergibt sich ein differenziertes Bild.

Die stärkste Säule von Infineon ist nach wie vor Automotive. Infineon profitierte von den Erfolgen der Premium-Hersteller und vom Wachstum in Asien. Das Automotive-Segment erzielte im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von 1,66 Milliarden Euro – ein Plus von sieben Prozent. Das Segmentergebnis betrug 219 Millionen Euro. Das entspricht einer Marge von 13,2 Prozent. Wir sind damit schneller als der Markt gewachsen und konnten den Marktanteil im Automotive-Geschäft ausbauen.

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2012 ging der Umsatz bei Automotive leicht zurück auf 416 Millionen Euro. Nach Rekordquartalen sehen wir hier eine saisonbedingte Entwicklung. Das Segmentergebnis verringerte sich auf 47 Millionen Euro.

Wie geht es im aktuellen Geschäftsjahr weiter? Das Marktforschungsunternehmen IHS erwartet für das Kalenderjahr 2013 einen Anstieg der weitweiten Automobilproduktion von nur noch 1,9 Prozent.

Eine strukturelle Schwäche des Automobilmarktes in Europa und langsames Wachstum in Nordamerika, Indien und China – dagegen ist

Infineon nicht immun: Für das erste Quartal im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir einen leichten Umsatzrückgang im Automotive-Geschäft.

Damit kommen wir zum Segment Industrial Power Control. Staatliche Subventionen für Erneuerbare Energien und eine starke Nachfrage im Bereich Züge in Asien – das sorgte in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 für eine Sonderkonjunktur. Nun macht sich auch die nachlassende Investitionstätigkeit unserer Industrie-Kunden bemerkbar: Bei Industrial Power Control ging der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um neun Prozent zurück. Er betrug 728 Millionen Euro. Das Segmentergebnis lag bei 118 Millionen Euro, die Marge bei 16,2 Prozent.

Im abgelaufenen vierten Quartal erlöste Industrial Power Control 181 Millionen Euro bei 26 Millionen Euro Segmentergebnis.

Orderrückgang in der Industrie – verbunden mit Bestandskorrekturen bei den asiatischen Kunden – das sehen wir ebenfalls für das laufende Quartal. Nicht nur saisonbedingt wird der Umsatz daher zurückgehen.

Das Segment Power Management & Multimarket lebt stark von der Kommunikations- und Informationstechnik. Infineon spürt die Umsatzverschiebung weg vom klassischen PC und Notebook – hin zum Geschäft mit Chips für Smartphones, Tablet-Computer und Server. Insgesamt war das Geschäft rückläufig: Power Management & Multimarket erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 929 Millionen Euro – ein Minus von sieben Prozent. Das Segmentergebnis von 142 Millionen Euro entspricht einer Marge von 15,3 Prozent.

Das abgelaufene Quartal brachte hingegen saisonal bedingtes Wachstum: Power Management & Multimarket kam auf 247 Millionen Euro Umsatz und 37 Millionen Euro Ergebnis. Das Plus von sechs Prozent im Vergleich zum Vorquartal wurde getrieben durch die Nachfrage bei Spielekonsolen, Smartphones und Mobilfunkinfrastruktur.

Für das aktuelle Quartal rechnet Infineon bei Power Management & Multimarket mit einem Umsatzrückgang.

Sehr erfreulich entwickelte sich Chip Card & Security. Das Geschäft mit hoheitlichen Dokumenten, Zahlungsanwendungen und Sicherheitslösungen ist nicht so abhängig von Konjunkturzyklen. Die Erlöse stiegen im Geschäftsjahr 2012 über drei Quartale. Unter dem Strich verbuchten wir ein Umsatzplus von sieben Prozent auf insgesamt 457 Millionen Euro. Das Segmentergebnis betrug 56 Millionen Euro, die Marge lag bei 12,3 Prozent.

Im vierten Quartal erhöhte Chip Card & Security den Umsatz auf 126 Millionen Euro und erzielte ein Segmentergebnis von 18 Millionen Euro.

Aufgrund von saisonalen und konjunkturellen Einflüssen rechnen wir für das laufende Quartal in diesem Geschäft mit einem Umsatzrückgang.

Mit den vier Segmenten Automotive, Industrial Power Control, Power Management & Multimarket sowie Chip Card & Security hat Infineon im abgelaufenen Geschäftsjahr annähernd den gleichen Umsatz erwirtschaftet wie 2011.

Verantwortlich für den Rückgang des Konzernumsatzes waren geringere Erlöse in den Sonstigen Geschäftsbereichen: Die Auftragsfertigung für die verkauften Wireline- und Wireless-Geschäfte nahm ab. Der Umsatz ging hier von 216 Millionen Euro auf 125 Millionen Euro zurück.

Fassen wir das Geschäftsjahr 2012 zusammen:

Wir konnten zwar nicht an die Erfolge des Boom-Jahres 2011 anknüpfen. Trotzdem ist Infineon mit dem konjunkturellen Gegenwind gut zurechtgekommen. Die Zahlen spiegeln die weltwirtschaftliche Entwicklung wider. Insgesamt sind wir mit den Resultaten des Geschäftsjahres 2012 zufrieden.

Das bestätigt auch der Blick in die Bilanz.

Die Vermögenswerte von Infineon addierten sich zum Bilanzstichtag 30. September 2012 auf insgesamt rund 5,9 Milliarden Euro – eine Zunahme um 25 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Das Unternehmen verfügt zum Ende des Geschäftsjahres 2012 über eine Netto-Cash-Position von 1,94 Milliarden Euro.

Auch wenn Wachstumsimpulse derzeit ausbleiben – Sie sehen, meine Damen und Herren: Infineon ist für den konjunkturellen Tiefausläufer bestens gerüstet.

Die solide Bilanz macht Infineon wetterfest und sichert den unternehmerischen Handlungsspielraum. Wir sind nicht nur stark genug, eine längere Marktschwäche erfolgreich zu überstehen. Sondern mit der soliden Cash-Position ist Infineon jederzeit auch in der Lage, Zukäufe tätigen zu können. Ein Zukauf kommt aber nur infrage, sofern der potenzielle Kandidat attraktiv und integrierbar ist. Attraktiv heißt für Infineon: Das Unternehmen sollte über IP und Applikations-Know-how verfügen.

Infineon ist also ein stabiles, ein gesundes Unternehmen. Das zeigt sich auch bei der Ausschüttung an die Aktionäre: Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat und der nächsten Hauptversammlung eine unveränderte Dividende von zwölf Euro-Cent je Aktie vorschlagen.

Nun der Blick nach vorne: Wie entwickelt sich Infineon im laufenden Geschäftsjahr?

Bereits im Sommer wurde deutlich: Der konjunkturelle Gegenwind nimmt zu, die Zeiten werden härter. Eine Entwicklung, der sich Infineon trotz aller Stärken nicht entziehen kann. Ein weiterer Rückgang von Umsatz und insbesondere Marge zeichnet sich ab.

Wir haben zügig und entschlossen reagiert. Infineon reduziert die Kosten. So verbessern wir kurzfristig die Profitabilität des Unternehmens. Aber: Das geschieht nicht zu Lasten der Schlüsselprojekte von morgen.

Plakativ formuliert: Wir gestalten die Zukunft – und managen erfolgreich die Aufgaben hier und heute. Dieser Herausforderung stellen wir uns.

Die langfristige Ausrichtung des Unternehmens stimmt. Infineon hat die richtigen Produkte für die richtigen Themen: Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit. Diese Megatrends werden auch künftig unser Wachstum unterstützen.

Kurzfristig muss sich das Unternehmen aber auf einen schwächeren Geschäftsverlauf einstellen. Wo wir sparen können, sparen wir jetzt.

So reagieren wir auf die geringere Auslastung in der Fertigung und passen die Kapazitäten der Nachfrage an. Mit den Arbeitnehmervertretern hat Infineon in den vergangenen Jahren ein sehr vernünftiges Flexibilitätskonzept entwickelt. Das zahlt sich nun aus. Wir bauen Urlaubstage und Überstunden ab und lassen – wo erforderlich und sinnvoll – Leiharbeitsverträge auslaufen.

In den Fertigungen, die stark unterausgelastet sind, nutzen wir auch das bewährte Konzept der Kurzarbeit. Im September haben wir damit in Warstein begonnen. Dieser Standort ist vom Rückgang der Nachfrage bei Industrieanwendungen besonders betroffen.

Wo es im Rahmen der geringeren Auslastung möglich ist, schalten wir auch Anlagen ab. Wir nennen das „Cold Steel“. Durch geringeren Verbrauch von Material und Energie reduzieren wir Leerstandskosten.

Zyklusmanagement heißt flexibel sein. Infineon kann stillgelegte Kapazitäten bei steigender Nachfrage rasch und zuverlässig wieder hochfahren.

Darüber hinaus begrenzen wir auch den Anstieg der Personalkosten. Infineon verschiebt außertarifliche und individuelle Gehaltserhöhungen um sechs Monate. Den Personalstand halten wir in etwa auf dem Niveau vom 30. September.

Das Unternehmen reduziert Beratungs- und Reisekosten auf ein Minimum. Und: Projekte von geringer Priorität verschieben oder stoppen wir vorläufig.

In Summe kommen wir so auf Einsparungen in Höhe von über 100 Millionen Euro. Infineon zeigt mit diesen Sparmaßnahmen die angemessene Reaktion eines gesunden Unternehmens auf ein schwaches Marktumfeld. So werden wir das Ergebnis von Infineon stabilisieren.

Nun zu den Investitionen:

Innovationskraft, Kapazitätsausbau, Qualitätssicherung, Infrastruktur – Infineon hat in den vergangenen Jahren hier viel Geld ausgegeben. Und das aus guten Gründen: Zunächst gab es einen dringenden Nachholbedarf aus der Zeit der vergangenen Krise. Dann war es wichtig, das hohe Qualitätsniveau weiter anzuheben und die Produktivität zu steigern.

Darüber hinaus haben wir in das Projekt Power 300 investiert, das Infineon langfristig einen Produktivitätsvorsprung bringen wird. Infineon verfolgt hier einen klaren Kurs: Wir produzieren selbst, wo wir uns durch führende Fertigungstechnologie im Markt differenzieren können. Es zeigt sich: Das ist eine erfolgreiche Strategie. Infineon ist weltweit das erste Unternehmen, das Leistungshalbleiter auf 300mm-Wafern produzieren kann.

Der Vorteil dieser Technologie liegt auf der Hand: Wir können Leistungshalbleiter auf Wafern mit über doppelt so großer Fläche fertigen – im Vergleich zu 200mm-Wafern. Klingt einfach – ist aber kompliziert. Denn die Fertigung von Leistungshalbleitern 300mm-Dünnpafern ist anspruchsvoll und

aufwändig. Die Wettbewerber werden noch einige Zeit benötigen, bis sie diese Entwicklung nachvollziehen können.

Diesen Vorsprung werden wir nutzen: Sobald Infineon Bedarf erkennt, bauen wir die Fertigungskapazitäten auf. Angesichts der schwachen Konjunktur kann es noch etwas dauern, bis wir die Vorteile der 300mm-Technologie voll ausspielen.

Fertigungsstrategien plant Infineon über viele Jahre im Voraus. Schon die Kapazitätserweiterung in Kulim, Malaysia, hat gezeigt: Diese Strategie ist richtig. Ein großer Teil des Erfolgs im Geschäftsjahr 2012 kommt aus Projekten, die das Unternehmen schon 2004 begonnen hat.

Im nächsten Aufschwung wird Infineon Marktanteile gewinnen. Unsere langfristige Fertigungsstrategie ist dafür ein wichtiger Faktor.

Die Investitionen drücken bei sinkendem Umsatz auf die Marge. Deswegen haben wir im Rahmen des Zyklusmanagements alle Investitionen in Kapazität minimiert und Ausgaben für Projekte ohne Priorität für die Zukunft verringert. Infineon reduziert so das Investitionsbudget auf etwa 400 Millionen Euro.

Fazit: Wir reagieren aktiv – mit Augenmaß und Weitsicht: Auch wenn wir sparen – für den nächsten Aufschwung ist Infineon gerüstet.

Damit komme ich zum Ausblick.

Der konjunkturelle Gegenwind wird stärker. Und wir sehen nicht, dass er sich schnell drehen wird.

Im aktuellen Quartal rechnen wir mit einem Umsatzrückgang in Höhe eines niedrigen Zehner-Prozentsatzes und mit einer Marge zwischen vier und sechs Prozent.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2013 erwartet Infineon einen Umsatzrückgang um einen mittleren bis hohen einstelligen Prozentsatz und eine Marge in Höhe eines mittleren bis hohen einstelligen Prozentsatzes vom Umsatz.

In den Segmenten Automotive, Power Management & Multimarket sowie Chip Card & Security wird sich der Umsatz voraussichtlich besser als der Konzerndurchschnitt entwickeln. Das Segment Industrial Power Control dürfte hingegen einen Erlösrückgang deutlich über dem Konzerndurchschnitt verzeichnen.

Bei diesem Ausblick unterstellen wir einen Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar von 1,25.

Infineon geht davon aus, dass sich das Marktumfeld, gestützt auch durch saisonale Effekte, in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres verbessern wird. Profitabilität trotz Umsatzrückgang: Das ist das Ziel für das Geschäftsjahr 2013.

Meine Damen und Herren, trotz des rauen konjunkturellen Gegenwinds – Infineon behält die strategisch wichtigen Themen klar im Blick. Wir wissen genau, wohin wir wollen.

Das Ziel lautet: In fünf Jahren soll Infineon der führende Anbieter von Systemlösungen werden. Vom Produkt zum System – damit schreiben wir ein neues Kapitel.

Was meine ich damit?

Wir wollen, dass die Kunden mit unseren Halbleitern erfolgreich sind. Erfolgreicher als mit denen des Wettbewerbs. Dazu müssen wir unser Angebot perfekt auf das Gesamtsystem der Kunden abstimmen. Das geht nur, wenn wir über die entsprechende Systemkompetenz verfügen. Wir müssen die künftigen Anforderungen der Kunden kennen und verstehen.

Infineon sollte den Kunden idealerweise sogar einen Schritt voraus sein. Wenn sie dann vor einer technischen Herausforderung stehen, können wir sofort eine Lösung anbieten.

Ich nenne Ihnen ein Beispiel:

Wir produzieren Chips, die in Server-Netzteilen für Rechenzentren eingesetzt werden. Unsere Ingenieure kennen das System und dessen Anwendung. Sie wissen: Die Kühlung in Rechenzentren macht 50 Prozent des Energieverbrauchs aus. Sie wissen auch, dass immer nur ein Teil der Server unter Last läuft. Daher entwickeln die unsere Leute Halbleiter, die im Leerlauf nahezu keinen Strom verbrauchen, aber in Mikrosekunden auf Volllast umschalten können. Bei dieser Lösung geht es nicht mehr nur um die Komponenten, sondern auch um die Steuerung. Wir helfen dem Kunden, ein Problem zu lösen: schnell und mit einem hervorragenden Kosten-Leistungs-Verhältnis.

Wenn wir heute wissen, was die Kunden morgen wollen, entwickelt sich das Unternehmen mehr und mehr vom Produktlieferanten zum kompetenten, wertgeschätzten Partner.

Diesen Bedarf dafür spüren wir schon heute: Viele Kunden treffen Produktentscheidungen inzwischen nicht mehr, ohne mit uns zu sprechen. Bei der Designentwicklung werden wir immer intensiver eingebunden. Als Lieferant mit einer führenden Technologiekompetenz sind wir heute schon gefragt.

Infineon geht den Weg vom Anbieter einzelner Bauelemente hin zum Experten für Komplettlösungen. Das gelingt uns in vielen Bereichen bereits sehr gut.

Und wir stellen fest: Wo Infineon einen Mehrwert bietet, ist der Kunde bereit, einen guten Preis zu zahlen und eine langfristige Partnerschaft einzugehen.

Auf diesem Weg gehen wir entschlossen voran und entwickeln Infineon weiter: in Prozessen, im Denken und Handeln – aber auch in der organisatorischen Aufstellung des Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

- führende Technologie,
- ausgeprägtes Systemverständnis,
- und innovative Fertigungsprozesse

sind drei wichtige strategische Faktoren für den Erfolg von Infineon.

Damit sichern wir auf lange Sicht nachhaltiges profitables Wachstum. Damit erreichen wir langfristig das Margenziel von 15 Prozent über den Zyklus.

Ich bedanke mich bei den über 26.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie engagieren sich leidenschaftlich für unsere gemeinsame Zukunft. Sie meistern die gegenwärtig angespannte wirtschaftliche Lage. Gemeinsam treibt uns der Gedanke: Erfolg für Infineon – und damit Erfolg für jeden von uns.

Erfolgreich sein heißt für Infineon: langfristig wachsen – und auch in schwierigen Zeiten ein gutes Ergebnis erzielen.

Technische Kompetenz wird zum Erfolg, wenn sie sich in finanziellen Zahlen manifestieren lässt.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen.

Erstens: Das Unternehmen ist wetterfest und gut gerüstet für die aktuellen Herausforderungen: Wir verfügen über eine solide Bilanz, die uns den nötigen Handlungsspielraum erhält.

- Zweitens: Infineon reagiert auf die schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen und handelt aktiv, planvoll und angemessen: Wir sparen dort, wo wir sparen können, ohne die Zukunft des Unternehmens aufs Spiel zu setzen.
- Drittens: An den Schlüsselprojekten halten wir fest. Wir investieren gezielt und sichern die Zukunft von Infineon.
- Viertens: Mit Energieeffizienz, Mobilität und Sicherheit setzt Infineon auf die richtigen Themen und intakte Wachstumstreiber.
- Fünftens: Der nächste Aufschwung kommt. Dafür sind wir bestens vorbereitet.
- Sechstens: Wir schreiben ein neues Kapitel in unserer Erfolgsgeschichte: vom Produkt zum System. So schaffen wir Wachstumspotenziale und Profitabilitätssteigerungen durch Mehrwert für die Kunden.

Vielen Dank!

Gemeinsam mit meinen Kollegen Dominik Asam und Arunjai Mittal stehe ich Ihnen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

#