

## Presse-Telefonkonferenz, Ergebnisse des 3. Quartals, Geschäftsjahr 2024

**Jochen Hanebeck, Vorstandsvorsitzender der Infineon Technologies AG**

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

wir hatten das Jahr 2024 als ein Übergangsjahr für Infineon bezeichnet, und als genau das stellt es sich nun heraus: Wir sehen eine Bodenbildung im Zyklus. Einige unserer Zielmärkte befinden sich nun in einer Phase der allmählichen Erholung. Zusammen mit unseren strukturellen Wachstumstreibern führt dies zu leichten Verbesserungen bei Umsatz und Segmentergebnis in der laufenden zweiten Hälfte unseres Geschäftsjahres. Unser Ausblick für das gesamte Geschäftsjahr 2024 liegt innerhalb der bisher prognostizierten Spanne.

Im **dritten Quartal** unseres Geschäftsjahres erzielte Infineon einen Umsatz von 3 Milliarden 702 Millionen Euro, ein leichter Anstieg von 2 Prozent. Dieser war etwas schwächer als erwartet, da sich einige Auslieferungen von Produkten im Wert eines mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrags knapp in das vierte Quartal verschoben.

Das Segmentergebnis war leicht besser als erwartet. Es legte auf 734 Millionen Euro zu. Die Segmentergebnis-Marge stieg somit von 19,5 Prozent im Vorquartal auf 19,8 Prozent. In der aktuellen Phase des Halbleiterzyklus ist das ein robuster Wert. Dieser liegt voll im Rahmen unseres Zielgeschäftsmodells. Die leichte Verbesserung ist auf den höheren Umsatz und eine bessere Kosteneffizienz zurückzuführen. Gedämpft wurde die Marge hingegen wie erwartet von gestiegenen Leerstandskosten.

Unser Auftragsbestand, zusammengesetzt aus bestätigten und unbestätigten Aufträgen, lag per Ende Juni bei rund 22 Milliarden Euro. Die Reichweite unserer Lagerbestände ist konstant bei 180 Tagen.

In Zeiten weithin verfügbarer Lagerbestände in den meisten Lieferketten, bestellen viele Kunden kurzfristig. Aufträge mit langen Vorlaufzeiten sind zurückgegangen. Zudem sehen wir mehr sogenannte „Turns“. Das sind Aufträge, die noch im selben Quartal umgeschlagen und ausgeliefert werden und entsprechend kurzfristig als Umsatz in unserer Bilanz verbucht werden.

Der Free-Cash-Flow verbesserte sich im dritten Quartal auf 393 Millionen Euro. Im Vorquartal hatte er 82 Millionen Euro betragen.

Nun zu den Ergebnissen der vier Geschäftsbereiche im dritten Quartal.

Der Umsatz im Segment **Automotive** erreichte 2 Milliarden 112 Millionen Euro, 2 Prozent mehr als im Vorquartal. Eine stärkere Nachfrage nach Mikrocontrollern wirkte sich positiv aus. Dämpfend wirkte der anhaltende Abbau von Lagerbeständen im Bereich klassischer Automobilanwendungen. Das Segmentergebnis verbesserte sich auf 537 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge lag somit bei 25,4 Prozent, nach 24,6 Prozent im Vorquartal.

Bei der Nachfrage nach Automobilhalbleitern sehen wir zwei entgegengesetzte Kräfte: Einerseits die anhaltende Korrektur der Lagerbestände und andererseits den strukturell steigenden Halbleiterwert pro Fahrzeug. In diesem Nachfrageumfeld, und auch begünstigt durch unsere anhaltenden Marktanteilsgewinne, erwarten wir für unser Automotive-Geschäft im Geschäftsjahr 2024 weiterhin ein Umsatzwachstum von rund 3 Prozent.

Bei der weltweiten Verbreitung von Elektrofahrzeugen gibt es nach wie vor große regionale Unterschiede: In China hält die starke Nachfrage der Verbraucher an. Das kommt uns entgegen, da wir dort die Nummer eins auf

dem Automarkt sind. In den westlichen Märkten ist die Nachfrage dagegen derzeit verhalten. Wir gehen jedoch davon aus, dass die strengeren EU-Emissionsziele ab 2025 und die Einführung neuer, erschwinglicherer Modelle in den kommenden Jahren für positive Impulse sorgen. In der Zwischenzeit erleben Hybridautos ein Comeback, wovon unser Geschäft mit Silizium-Lösungen profitiert.

Gleichzeitig bauen wir unser Geschäft mit Siliziumkarbid-Lösungen aus. Im abgelaufenen Quartal konnten wir wichtige Design-Wins bei einem amerikanischen Hersteller von Elektrofahrzeugen sowie einem deutschen Automobilzulieferer erzielen. Zusammen haben diese Design-Wins ein Volumen von mehr als einer Milliarde Euro. Besonders erfreulich ist, dass wir einen erheblichen Teil davon von Konkurrenten zurückgewinnen konnten, und zwar dank besserer technischer Eigenschaften unserer Lösungen und unserer Lieferfähigkeit.

Unsere technologisch führende Position mit einem Portfolio aller relevanten Leistungshalbleitertechnologien – Silizium, Siliziumkarbid und Galliumnitrid – ermöglicht uns auch die Entwicklung neuartiger Konzepte wie unsere Fusion HybridPACK™ Drive-Module, die Silizium und Siliziumkarbid kombinieren und unseren Kunden so ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.

Außerdem erweitern wir ständig unser Angebot für die Elektromobilität, das weit über unsere Leistungshalbleiter hinausgeht: Der Markt für Sensorlösungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge wächst schnell. Gemeinsam mit dem führenden Automobil-Systempartner Swoboda aus Bayern haben wir einen leistungsstarken Sensor zur Strommessung im Fahrzeug entwickelt. Die Partnerschaft kombiniert die Stromsensor-Chips von Infineon mit Swobodas Kompetenz in der Entwicklung und Industrialisierung von Sensormodulen.

Mit der Zusammenarbeit beschleunigen wir die Markteinführung besonders kompakter Wechselrichter sowie intelligenter Batteriemanagementsysteme. Mit der nächsten Generation unserer AURIX™-Mikrocontrollerfamilie bringen wir außerdem Künstliche Intelligenz in die Batterie. Sie wird in der Lage sein, komplexe Algorithmen zur Batteriediagnose auszuführen, die eine genaue Vorhersage der Nutzungsdauer der Batterie ermöglichen.

Nun zu **Green Industrial Power**. Der Bereich verzeichnete im dritten Quartal einen Umsatz von 475 Millionen Euro. Damit blieb der Umsatz gegenüber dem Vorquartal nahezu unverändert. Das Segmentergebnis lag bei 88 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge betrug 18,5 Prozent, nach 19,0 Prozent im März-Quartal.

Die Lagerbestände sind entlang der gesamten industriellen Lieferkette weiterhin hoch. Die Endnachfrage zeigt jedoch verschiedene Muster. Deshalb gehen wir davon aus, dass die Erholung zweigeteilt sein wird:

Insbesondere im Bereich der erneuerbaren Energien bleibt das strukturelle Wachstum stark. Die Analysten von S&P erwarten, dass die Installationen von Solaranlagen in diesem Jahr um insgesamt 24 Prozent zulegen. Auch bei Windkraftanlagen wird eine Wachstumsrate im hohen Zehner-Prozent-Bereich prognostiziert. Sobald sich die Lagerbestände normalisiert haben, wird die Auftragsdynamik in diesen Anwendungsbereichen zurückkehren. Zudem treibt der Strombedarf von Ladesäulen für Elektrofahrzeuge und insbesondere von KI-Rechenzentren die Halbleiternachfrage entlang der gesamten Energiekette.

Im Gegensatz dazu ist die Nachfrage nach industriellen Kernanwendungen wie Automatisierung und Antriebe derzeit eher schwach. Daher ist eine länger anhaltende schwache Entwicklung wahrscheinlich.

Vor ein paar Tagen haben wir einen Design-Win für einen zentralen Baustein der Energiewende bekannt gegeben: Netzspeichersysteme. Die japanische Daihen Corporation wird unser CoolSiC™ MOSFET 2 Kilovolt Modul einsetzen. Es ermöglicht eine hohe Spannung, eine hervorragende Wärmeableitung und eine hohe Leistungsdichte. Mit der Einführung der 2-Kilovolt-Klasse hat Infineon in der Industrie Pionierarbeit geleistet.

Wir sind nach wie vor fest überzeugt vom großen Wachstumspotenzial unserer Siliziumkarbid-Lösungen. Wir bestätigen unser Umsatzwachstumsziel für das Geschäftsjahr 2024: etwa 20 Prozent Wachstum auf rund 600 Millionen Euro für das Gesamtunternehmen. Im Fokus steht der Hochlauf unserer Fertigung am Standort Kulim, Malaysia, und die erwartete Umstellung auf die 200-Millimeter-Technologie. Mit beiden Projekten kommen wir sehr gut voran.

Am kommenden Donnerstag, den 8. August, eröffnen wir unser neues Fertigungsmodul in Kulim. Damit ergänzen wir unser langjähriges Kompetenzzentrum für Verbindungshalbleiter in Villach. Die Megafabrik in Kulim bietet äußerst wettbewerbsfähige Arbeitskosten und erhebliche Skaleneffekte. Deshalb wird sie unsere Wettbewerbsposition bei Siliziumkarbid deutlich stärken.

Infineon verfügt über alle wichtigen Erfolgsfaktoren im Siliziumkarbid-Geschäft: Ein weltweit diversifiziertes Lieferantennetzwerk sichert unsere Versorgung mit Rohmaterial. Die erstklassige Trench-Architektur verschafft uns Vorteile bei Leistung und Produktivität in der Chipherstellung. Wir haben das umfangreichste Packaging- und Modulangebot und das breiteste Kundenportfolio in den Bereichen Automobil, Industrie und erneuerbare Energien. In der Zusammenarbeit mit unseren Kunden kommt uns unser ausgezeichnetes Systemverständnis zugute. Unsere kosteneffiziente und hochresiliente Fertigung können wir künftig je nach Marktnachfrage skalieren. Dank der einzigartigen Kombination dieser Faktoren ist Infineon bestens für ein höchst erfolgreiches Geschäft mit Power-Systemen aufgestellt.

Kommen wir zum Segment **Power & Sensor Systems**. Der Umsatz im dritten Quartal erreichte 749 Millionen Euro, ein Anstieg um 5 Prozent zum Vorquartal. Wie erwartet markierte das Juni-Quartal den Wendepunkt nach einem längeren Abwärtstrend über sechs aufeinanderfolgende Quartale. Das Segmentergebnis lag bei 70 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge betrug 9,3 Prozent, nach 9,0 Prozent im Vorquartal. Steigende Kosten aus einer Unterauslastung der Fertigung dämpften die Profitabilität.

In den meisten Consumer-, Computing- und Kommunikationsmärkten liegt die Talsohle hinter uns. Wie eingangs erwähnt, wird die Erholung langsam verlaufen, da noch Lagerbestände abgebaut werden müssen. Dabei kommen unserem Geschäft jedoch die zwei folgenden Treiber zugute:

Erstens – und das möchte ich hervorzuheben – der stark steigende Bedarf nach hocheffizienten Stromversorgungslösungen von KI-Rechenzentren. Wir fahren die Fertigung unserer spezialisierten Module hoch. Außerdem haben wir eine umfassende Entwicklungs-Roadmap aufgesetzt, um die Energieeffizienz unserer Module weiter zu steigern und den Bedarf nach noch höherer Rechenleistung zu bedienen. Wir erwarten in den kommenden zwei Jahren eine Reihe von Markteinführungen durch unsere breit aufgestellte Kundschaft.

Damit sind wir auf dem besten Weg, unseren Umsatz mit Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren im Geschäftsjahr 2025 zu verdoppeln. Die Schwelle von einer Milliarde Euro werden wir voraussichtlich in den nächsten zwei bis drei Jahren überschreiten.

Neben dem hohen Halbleiterbedarf für die Stromversorgung in KI-Servern verzeichnen wir ein ebenfalls sehr hohes Kundeninteresse an unseren XENSIV™-Doppelmembran-Mikrofonen. Ihr herausragendes Signal-Rausch-Verhältnis bietet gerade in KI-Anwendungen viele Vorteile. Zudem ermöglichen sie einen wasserfesten Einsatz. Dieser Mehrwert für unsere Kunden, einige vielversprechende Design-Wins bei namhaften Herstellern und die allgemeine Erholung der Smartphone-Nachfrage werden unsere Umsatzentwicklung unterstützen. Außerdem fahren wir die Produktion unserer eigenen Package-Lösung hoch, womit wir einen weiter steigenden Halbleiterwert bei unseren Kunden erreichen werden.

Nun zu unserem Segment **Connected Secure Systems**. Der Umsatz belief sich auf 366 Millionen Euro, nahezu unverändert zum März-Quartal. Das Segmentergebnis betrug 42 Millionen Euro. Die Segmentergebnis-Marge blieb mit 11,5 Prozent auf dem Niveau des Vorquartals. Damals hatte sie 11,3 Prozent betragen.

Die Nachfrage in den Märkten für IoT- und Sicherheitslösungen hat die Talsohle erreicht. Die Lagerbestände bei den Distributoren sind im Laufe des Juni-Quartals gesunken. Diese Entwicklung ebnet den Weg für eine leichte zyklische Erholung in der zweiten Jahreshälfte 2024.

Wie wir bereits in früheren Quartalsgesprächen erläutert haben, wird der Einsatz von Künstlicher Intelligenz zunehmend in die Geräte selbst verlagert. Denn das bietet Vorteile in Bezug auf die Latenz, den Stromverbrauch und den Datenschutz. Mit Blick auf den stark wachsenden Markt für sogenannte „Edge-AI“-Lösungen – also KI-Anwendungen am Einsatzort – haben wir vor Kurzem ein umfangreiches Evaluation Kit auf den Markt gebracht. Es ist für Embedded-, Edge-AI- und Machine-Learning-Systemdesigns geeignet und bietet alle Tools, die für die Entwicklung von intelligenten Consumer-, Smart Home- und IoT-Anwendungen benötigt werden. Das Kit verarbeitet die Daten direkt an der Sensordatenquelle und bietet dadurch gegenüber Cloud-zentrierten Lösungsarchitekturen eine verbesserte Echtzeitleistung und eine höhere Energieeffizienz.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ich komme zum Ausblick:

Wie eingangs erwähnt, befinden wir uns in einer Phase der Bodenbildung. Die Bedingungen für unsere Industrie verbessern sich langsam. Der größte Teil der Korrektur liegt hinter uns, aber eine vollständige Erholung ist noch nicht in Sicht.

Mit Blick nach vorne werden sich die Erholungspfade der verschiedenen Zielmärkte deutlich unterscheiden: Einige Märkte erleben einen zyklischen Aufschwung, wie zum Beispiel Smartphones. In anderen verschieben sich die Präferenzen der Verbraucher, etwa von reinen Elektro- zu Hybridfahrzeugen. Wieder andere leiden unter einem Mangel an Endnachfrage, wie im Bereich klassischer Industrie- und Automobilanwendungen. Und dann gibt es sowohl etablierte und neu entstehende strukturelle Wachstumsmärkte. Dazu gehören erneuerbare Energien, Stromversorgung für KI-Rechenzentren oder Edge AI. In einem solchen Marktumfeld ist ein gut diversifiziertes Geschäftsportfolio entscheidend für den Unternehmenserfolg.

Wenn wir über die derzeitige Übergangsphase hinausblicken, sehen wir unverminderte strukturelle Wachstumschancen für Infineon. Diese zeigen sich insbesondere in unseren fünf Schlüsselanwendungen: Elektromobilität, automatisiertes Fahren, erneuerbare Energien, KI und Rechenzentren, sowie IoT.

Im laufenden **vierten Quartal** unseres Geschäftsjahres erwarten wir einen Umsatz von etwa 4,0 Milliarden Euro, ein Plus von 5 Prozent zum Vorquartal. Der Umsatz wird dabei voraussichtlich in allen vier Geschäftsbereichen steigen. Unserer Prognose liegt ein Wechselkurs vom US-Dollar zum Euro von unverändert 1,10 zugrunde. Bei dem prognostizierten Umsatz sollte die Segmentergebnis-Marge bei etwa 20 Prozent liegen.

Für das gesamte **Geschäftsjahr 2024** bestätigen wir unseren Ausblick. Er liegt innerhalb der bisher prognostizierten Spanne. In Anbetracht der aktuellen Marktbedingungen erwarten wir einen Umsatz von etwa 15,0 Milliarden Euro, nach zuvor 15,1 Milliarden Euro plus oder minus 400 Millionen Euro. Zudem rechnen wir mit einer Segmentergebnis-Marge von unverändert etwa 20 Prozent. Darin ist eine Belastung aus zyklischen Leerstandskosten in Höhe von mehr als 450 Basispunkten berücksichtigt.

Die Investitionen werden voraussichtlich unverändert etwa 2,8 Milliarden Euro betragen. Den um Investitionen in große Frontend-Gebäude sowie den Kauf von GaN Systems bereinigten Free-Cash-Flow erwarten wir in einer Höhe von etwa 1,5 Milliarden Euro. Das entspricht etwa 10 Prozent des prognostizierten Jahresumsatzes. Für den berichteten Free-Cash-Flow rechnen wir mit einem Niveau von etwa minus 200 Millionen Euro. Ohne

die Kaufpreiszahlung für die Akquisition von GaN System würde der berichtete Free-Cash-Flow voraussichtlich rund 600 Millionen Euro erreichen.

Neben dem Management des aktuellen Nachfragezyklus arbeiten wir im Rahmen unseres Strukturverbesserungsprogramms STEP UP weiter an der nachhaltigen Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit. Unser Ziel ist ein positiver Effekt auf das Segmentergebnis im Wert eines hohen dreistelligen Millionen-Euro-Betrags pro Jahr. Wir gehen davon aus, dass der volle finanzielle Effekt in der ersten Hälfte unseres Geschäftsjahres 2027 sichtbar wird. Derzeit bereiten wir die Umsetzung der Programmmaßnahmen in den Bereichen Fertigungsproduktivität, Portfoliomanagement, Preisqualität und Betriebskosten-Optimierung vor.

Wir wollen unsere Kostenstruktur verbessern, ohne dabei Chancen im Markt liegenzulassen. Daher werden wir unser Investitionsniveau in Forschung und Entwicklung sowie in die Digitalisierung beibehalten. Wir wollen Innovationen noch schneller in Kundennutzen übersetzen. Im Rahmen unseres Portfolio-Managements werden wir unsere Ressourcen jedoch auf diejenigen Anwendungen und Produkte konzentrieren, die besonders vielversprechend sind.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, abschließend, fasse ich zusammen:

- › Im dritten Quartal unseres Geschäftsjahres 2024 konnten wir sowohl beim Umsatz als auch bei der Profitabilität leichte Verbesserungen zum Vorquartal verbuchen. Im vierten Quartal erwarten wir eine weitere Verbesserung, unterstützt durch die allmähliche Erholung, die Saisonalität, sowie strukturelles Wachstum.
- › Die Erholung der Nachfrage hat in einem bescheidenen Tempo begonnen und verläuft in den verschiedenen Märkten unterschiedlich. Gleichwohl sind unsere strukturellen Wachstumstreiber intakt.
- › Mit Blick nach vorne sind wir sehr zuversichtlich. Der Start unseres neuen Siliziumkarbid-Fertigungsmoduls in Kulim steht unmittelbar bevor. Und auch die Produktion von Stromversorgungslösungen für KI-Rechenzentren fahren wir hoch.
- › Gleichzeitig kommen wir mit STEP UP sehr gut voran. Damit werden wir unsere Profitabilität in den kommenden Jahren stärken.

Vielen Dank für Ihr Interesse. Wir wünschen Ihnen allen einen angenehmen Sommer und hören uns spätestens im November wieder zu unseren Jahreszahlen. Auf Wiederhören!