

Nachgefragt bei CxOs

Podcast Tanskript

Zusammenfassung Stichworte

#tomorrowtoday, digital, divers, nachhaltig, Halbleiterindustrie, Mikroelektronik, Demand-Supply-Imbalance, Fabrikbau, Investitionen, Digitalisierung, Dekarbonisierung, Elektrifizierung, Renewable, European Chips Act, Standortstrategie, Zukunftsstrategien, Innovationen, Akquisitionen, Siliziumkarbid, Galliumnitrid, Leistungshalbleiter, Energieeffizienz, CO2-Reduktion

Sprecher

Michael Meyer, Sven Schneider

Michael Meyer

Herzlich willkommen zu #tomorrowtoday, dem Accenture Strategy Podcast rund um die Themen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Diversität. Mein Name ist Michael Meyer. Ich bin verantwortlich für Accenture Strategy in Deutschland, der Schweiz und Österreich und freue mich ganz besonders, heute Dr. Sven Schneider begrüßen zu dürfen, den Chief Financial Officer und Member des Executive Boards der Infineon Technologies AG. Herzlich willkommen, Herr Dr. Schneider und vielen Dank, dass Sie sich heute die Zeit nehmen.

Sven Schneider

Ja, sehr gerne. Vielen Dank, dass Sie mich eingeladen haben, Herr Meyer.

Michael Meyer

Herr Dr. Schneider, lassen Sie mich

doch zum Einstieg mit einem Thema beginnen, das einige der Zuhörer sicherlich auch noch sehr persönlich betrifft. Noch vor kurzem brauchten Autokäufer richtig gute Nerven und ganz viel Geduld. Lieferzeiten von 6 bis 18 Monaten, die waren nicht außergewöhnlich. Und auch wenn sich diese Situation jetzt etwas entspannt hat oder zu entspannen scheint, muss man ja sagen, sind einzelne Modelle nach wie vor von dieser Engpassthematik betroffen. Oft wird hier fehlende Mikroelektronik als Ursache zitiert. Wie schätzen Sie diese Situation aktuell ein? Sind die Ursachen für die Engpässe tatsächlich schon beseitigt?

Sven Schneider

Ja, die Frage ist in der Tat eine, die wir natürlich von unseren Kunden seit im Grunde dem Ausbruch der Covid-Pandemie sehr regelmäßig bekommen. Und ich möchte vielleicht mal ein paar grundsätz-

liche Bemerkungen voranstellen. Erstens: Wo kommt das her, dass wir uns in dieser Situation befinden, und wie schätzen wir die Situation im Moment ein und wie könnte es weitergehen? Wenn wir mal uns zurück beamen in das Frühjahr 2020, dann sind ja zwei Dinge zusammengekommen, die einfach auch jetzt, wie Sie ja richtigerweise in der Frage formulieren, noch nicht vollkommen aufgeräumt sind. Erstens haben die Autohersteller aufgrund des massiven Rückgangs in der Nachfrage in der Pandemie die Bestellungen einfach zurückgefahren und sehr, sehr stark reduziert. Und gleichzeitig sind Konkurrenzprodukte sozusagen stark gewachsen. Wir alle haben in den Homeoffices und an Remote-Plätzen einen zweiten Laptop gebraucht. Wir brauchten Datenleitungen. Wir haben gleichzeitig im Mobilbereich, im Serverbereich und im IoT-Bereich und jetzt jüngst natürlich vor allen Dingen auch im Renewable-Bereich eine sehr stark sich beschleunigende Nachfrage gesehen. Und diese Nachfrage geht zumindest in Teilen dann wieder in dieselben Korridore rein. Das heißt also, diese beiden Effekte sind hier zusammengekommen und haben dazu geführt, dass in der Tat für einen unserer wichtigsten Absatzmärkte, nämlich die Autoindustrie, die Produkte nicht in der verfügbaren Menge zu dem angefragten Zeitpunkt geliefert werden konnte, weder von uns noch von Wettbewerbern. Das ist mal der Hintergrund, wie ist das überhaupt entstanden. Zweitens muss man in der Halbleiterei immer verstehen, wie ist die Produktion eines Chips. Um es mal einfach zu sagen: Ein Chip ist ein sehr, sehr komplexes Produkt, was in Tausenden von Schritten entsteht, was in der Fertigung Monate dauert, und das ist erst mal der Kurzfrist-Zeitraum. Wenn man

dann über Kapazitätsausweitungen nachdenkt, zum Beispiel in bestehenden Werken, dann reden wir über ein bis anderthalb Jahre Vorlauf. Wenn wir neue Fabriken bauen und das tun wir ja gerade in einem sehr starken Maße, dann kann das auch zwei bis drei Jahre Vorlauf bedeuten. Und das muss man einfach wissen, wenn man das ganze Thema betrachtet. Zur aktuellen Situation würde ich es mal vereinfacht in zwei Blöcke einteilen, Herr Meyer. Erstens, wenn Sie die Leistungshalbleiter, die Sensoren oder auch Sicherheitslösungen ansehen, dann sind es Produkte, die ein Infineon überwiegend aus eigenen Fertigungen herstellt. Hier ist die Situation deutlich besser geworden. Die Eskalationen mit unseren Kunden - wir nennen das Demand-Supply-Imbalance - ist deutlich zurückgegangen. Auf der anderen Seite stehen die sogenannten Mikrocontroller, die Sie eben auch an sehr, sehr vielen Stellen in den Autos brauchen, die wir im Wesentlichen von Lieferanten bekommen und dann erst weiterverarbeiten, hier ist in der Tat die Knappheit immer noch sehr stark aufgrund der eingangs von mir gemachten Aussagen. Und hier wird das auch noch eine ganze Weile weitergehen, insbesondere weil die Renewable-Thematik in diese selben Korridore auch hineingeht. Also es ist besser geworden, aber leider - und wir haben ja alle ein gemeinsames Ziel, unsere Lieferanten wie aber auch unsere Kunden - sind wir noch nicht da, wo wir vor der Pandemie mal waren.

Michael Meyer

Jetzt sprachen Sie gerade neue Fabriken in der Halbleiterei an, Herr Dr. Schneider. Wenn wir jetzt mal auf den

Finanzmarkt schauen und wir sehen steigende Zinsen, wir sehen auch Banken in der Schieflage, wie bewerten Sie denn die Effekte, die da gegebenenfalls auf Sie und auf uns zukommen in Bezug auf Liefersituation, Fabrikausbau und andere Investitionen?

Sven Schneider

Ja, ich glaube, ich habe es ja eben schon gesagt, ein Fabrikbau ist eine strategische Entscheidung und die strategische Entscheidung berücksichtigt natürlich zyklische Marktentwicklungen. Aber ganz, ganz wesentlich für uns sind die beiden Haupttreiber unseres Wachstums, nämlich die Dekarbonisierung und die Digitalisierung. Hier sehen wir eine ungebrochene, teilweise sich sogar beschleunigende Nachfrage nach unseren Kernprodukten. Und das ist die Basis für die Entscheidung vor ein paar Jahren in Österreich in Villach in eine 300-Millimeter-Fabrik zu bauen oder auch jetzt für uns in Malaysia, aber auch in Deutschland die Fabriken auszubauen, weil wir sicher davon ausgehen, dass in zwei, drei, fünf Jahren die Nachfrage so hoch ist, dass wir diese Kapazitäten einfach brauchen. Das heißt, um auf Ihre Frage zurückzukommen: Ja, natürlich kann eine schwierige Situation - die wir jetzt aber auch nicht überzeichnen sollten, ich halte es nicht für eine Finanzkrise wie damals, sondern es sind hier sehr, sehr isolierte Themen, die wir betrachten müssen - aber natürlich ist das Thema Zinsumfeld, wenn Zinsen sich deutlich erhöhen, etwas, was auch auf den Konsum durchschlagen kann. Und das sehen wir beispielsweise in Teilen der Unterhaltungselektronik, wo ja ein Nachfragerückgang schon seit einigen Monaten zu sehen ist. Also an der Stelle ja, aber die strukturellen Treiber der Dekarbo-

nisierung und Digitalisierung sind unseres Erachtens davon nicht betroffen.

Michael Meyer

Zumal ja die Europäische Kommission jetzt in Bezug auf strategische Entscheidungen Ihnen etwas Rückenwind geben wird. Wir wissen, dass mit dem European Chips Act der weltweite Anteil der Chips aus europäischer Produktion von zehn auf 20 Prozent gesteigert werden soll. Wenn man das sich anschaut, würde das wahrscheinlich einer Vervielfachung der Kapazitäten entsprechen, da auch die Produktion in anderen Regionen wachsen wird. Aus Ihrer Sicht, schafft es denn Europa damit, die Abhängigkeiten auch von anderen Regionen etwas zu reduzieren oder sogar zu beseitigen?

Sven Schneider

Ja, also zunächst einmal haben wir sehr, sehr klar immer wieder zum Ausdruck gebracht, dass die Initiativen der Europäischen Union - Sie haben eben den European Chips Act angesprochen - von uns vollstens unterstützt werden. Wir halten das für die richtige Entwicklung. Wir leben in einer, leider muss ich sagen, in einer anderen Welt. Wenn Sie an die geopolitischen Themen, wenn Sie an den Krieg in der Ukraine denken, wir müssen uns zu einem gewissen Maße unabhängiger machen und die Resilienz in den Kernprodukten, die für die Kernmärkte in Europa benötigt werden, besser aufstellen. Ich glaube, das sind die Lessons Learned aus den letzten Jahren, wo wir alle einer Meinung sind. Da hilft dieser European Chips Act. Allerdings wird der teilweise etwas verkürzt wahrgenommen und

dargestellt, dass es hier nur um Produktionskapazitäten und das nächste Werk geht. Es geht um mehr. Die Produktion muss natürlich kombiniert werden mit Forschung und Entwicklung, also Ausbau von Top-Universitäten, Forschungseinrichtungen, Ansiedlung von qualifizierten Personal, Chip Design. Also es sind auch Schritte, die über die Produktion selber hinausgehen. Aber ja, in den Kernbereichen und im Übrigen auch hier ist immer wichtig zu unterscheiden, in denen Europa ohnehin eine führende Position hat, Leistungshalbleiter, Sensorik, Sicherheit, da sitzen ja auch unsere Kunden, zum Beispiel Autoindustrie, Industrie, wenn diese Industrien die Digitalisierungs- und Dekarbonisierungs-Herausforderungen bewältigen wollen, brauchen sie auch eine bessere und stärkere Fertigungsbasis und ein Ökosystem in Europa. Und hier wird der European Chips Act helfen, genauso wie das in den USA helfen wird, wie die japanischen Bemühungen oder auch jetzt die kürzlich die koreanischen Bemühungen helfen werden. Das ist gut. Trotzdem - und Sie haben ja die Zahlen am Anfang genannt und da ist es auch gar nicht so relevant, ob das jetzt 20, 18, 22 Prozent sind - von den Größenordnungen davon auszugehen, dass diese Maßnahmen jetzt dazu führen, dass man völlig unabhängig wird und autark wird, das ist aus meiner Sicht unrealistisch. Aber wir können die Situation verbessern und wir können die Resilienz erhöhen. Und deswegen ist es der richtige Schritt.

Michael Meyer

Ja, und damit sind wir ja eigentlich schon auch beim Standort Deutschland. Manche sprechen von der Deindustrialisierung des Standortes, aber wir wissen, dass Sie 5

Milliarden am Standort Sachsen planen zu investieren. Wir wissen auch von Unternehmen wie Apple, die 1 Milliarde in den kommenden sechs Jahren in das Zentrum für das Chip Design in München investieren möchten. Ist das aus Ihrer Sicht bereits ein eindeutiges Bekenntnis zum Standort Deutschland?

Sven Schneider

Ja, also die Investitionen, die wir in eine Fabrik in Dresden bekannt gegeben haben vor kurzem, eine sogenannte Analog-Mixed-Signal- und Power-Fabrik, ist die größte Investition in der Firmengeschichte. Um es mal so ein bisschen in die Perspektive zu setzen, wir werden in diesem Jahr - und das ist schon das höchste Investitionsbudget der Firmengeschichte - 3 Milliarden investieren. Also 5 Milliarden an einen Standort, das ist schon ein Wort auch für ein stark wachsendes Infineon. Ja, das ist auch ein Bekenntnis zum Standort Dresden. Wenn Sie Halbleiter-Investitionen betrachten, dann hat man einen gewissen Bias in die Nähe oder an den Standort zu gehen, an dem man sich schon befindet. Woher kommt das? Das sind die berühmten Skaleneffekte. Es macht einfach unheimlich viel mehr Sinn für die laufenden Kosten, aber auch für die Vorlaufzeiten, dort hinzugehen und zu expandieren, wo man bereits ist. Deswegen haben wir große Standorte. Dresden ist ja schon ein großer Standort, auch Villach in Österreich, auch Kulim oder Malakka in Malaysia. Das sind große Standorte, die wir ausbauen. Und Dresden ist für uns der Standort der Wahl für diese ganz relevanten Produkte, die für unsere Wachstumstreiber Autonomes Fahren, Elektrifizierung,

Rechenzentren, Renewable, IoT unabdingbar sind. Und natürlich neben Skalierung spielen andere Faktoren eine wesentliche Rolle: Qualifiziertes Personal, stabile Infrastruktur, wenn wir mal an Elektrizität denken, an Wasser denken, Ökosystem, ein gutes Gesamtsystem. Und nicht zuletzt sollte ich auch hinzufügen, diese Halbleiterfertigungen sind auch weltweit einem Subventionswettbewerb unterworfen. Das heißt, wir sehen seit Jahren, dass beispielsweise die asiatischen Fabriken massiv von den lokalen oder regionalen Regierungen gefördert werden. Um jetzt hier ein gewisses Level Playing Field zu erreichen, ist es eben auch für dieses Werk sehr wichtig. Und wir sind hier sehr froh, dass wir eine große Unterstützung sowohl von der Bundesregierung als auch von der EU verspüren im Sinne dieses European Chips Act und wir diesen sogenannten vorläufigen Maßnahmenbeginn für das Werk erteilt bekommen haben, sodass wir jetzt mit den Arbeiten beginnen können, damit das Werk in einigen Jahren dann bereit ist. Also in Summe ist das natürlich dann auch ein Bekenntnis zum Standort.

Michael Meyer

Sehr gut. Jetzt haben Sie ja schon quasi die Rahmenbedingungen etwas angesprochen in Deutschland. Was ist in aller Munde? Die Energiepolitik, die Energiesicherheit, Versorgung, aber auch die Energiepreise natürlich. Ja, welche Erwartungen hätten Sie denn hier an solche Diskussionen?

Sven Schneider

Ja, also man muss auch hier wieder die Halbleitertechnik in die Perspektive setzen. Also es gibt deutlich energieintensivere Branchen, wenn Sie die Chemieindustrie

nehmen, aber auch die Autoindustrie. Für uns ist der Energieteil ein relevanter Kostenfaktor, aber er ist nicht entscheidend. Ich gebe Ihnen mal eine Zahl, die ist auch öffentlich verfügbar. Wenn wir über die gesamten Energiekosten des Infineon Konzerns in diesem Jahr reden, dann sprechen wir über ungefähr 400, 450 Millionen Euro. Das ist eine große Zahl, aber bei einem Umsatz von 15 1/2 Milliarden oder bei Costs of Sales von acht, neun Milliarden sind es natürlich kleinere Beträge. Und deswegen ist für uns das Energiethema von den Preisen und den Kosten natürlich relevant, aber noch viel relevanter ist für uns die Sicherheit, dass die Infrastruktur da ist. Was die Halbleiter-Branche gar nicht abkann, wenn Sie mir die direkte Formulierung gestatten, dann sind das Unterbrechungen. Also wir hatten einen Fall, wo wir eine kurzfristige Unterbrechung des Stromnetzes hatten. Das führt zu Auswirkungen auf die Produktion, die wir nach Wochen, teilweise Monaten erst vollständig kompensieren können. Also wir brauchen nicht nur attraktive, wettbewerbsfähige Preise im internationalen Umfeld, sondern auch ein entsprechend gutes und sicheres Netz, das sind die Dinge, an denen wir sehr, sehr stark interessiert sind und die auch in unsere Investitionsentscheidung mit eingeflossen sind.

Michael Meyer

Ja, und damit sind wir ja fast schon in der Zukunft. Zunächst vielleicht mal der Blick in Richtung Zukunftstechnologien. Herr Dr. Schneider, Sie setzen auf solche Zukunftstechnologien. Und es gibt eine Vielzahl von Innovationen, die die Infineon bewerkstelligt. Innovative

Werkstoffe, Siliziumkarbid, Galliumnitrid sind ja gerade im Bereich der Dekarbonisierung und der Digitalisierung bei Ihnen ganz oben auf der Agenda. Sie planen Ihre Kapazitäten in den nächsten fünf Jahren in diesem Bereich - vor allen Dingen Siliziumkarbid - zu verzehnfachen und haben auch eine große Akquisition vor, ist ja auch in der Presse GaN Systems. Außerdem wollen Sie in Malaysia investieren, aber gleichzeitig - und das ist Teil meiner Frage - wächst natürlich auch eine starke Konkurrenz, zum Beispiel mit Wolfspeed oder STMicroelectronics und auch die setzen ja auf Siliziumkarbid. Und wenn Sie mal auf den Markt und die Entwicklung schauen, wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht Ihr Markt der Zukunftstechnologien?

Sven Schneider

Ja, vielen Dank für die Frage, Herr Meyer. Das ist in der Tat natürlich das Kernstück. Das Wort Technologies steckt ja nicht umsonst in dem Begriff Infineon Technologies. Also zunächst noch mal der Markt und dann die Technologien. Wir gehen von einem sehr, sehr starken Marktwachstum in den nächsten Jahren aus. Wir haben im letzten Herbst unser sogenanntes Zielgeschäftsmodell, Target Operating Model, wo wir die Haupt-KPIs dem Kapitalmarkt kommunizieren, vor allen Dingen bei der Profitabilität nach oben angepasst, aber auch noch mal beim Wachstum. Also wir erwarten, dass wir durch den Zyklus mit unserem Unternehmen im Schnitt mehr als zehn Prozent wachsen pro Jahr. Und ich meine, das sind schon Hausnummern. Ich bin vor vier Jahren zu Infineon gestoßen. 8 Milliarden Umsatz, jetzt haben wir trotz Covid in vier Jahren den Umsatz quasi verdoppelt. Das sind schon wirklich große, große Wachstumsthemen, die

uns hier im Sinne der Digitalisierung und Dekarbonisierung stützen. Und hier haben wir auch in der Vergangenheit sehr gute Geschäftsentscheidungen getroffen auf diese Themen, wie ich vorhin sagte, Elektrifizierung, Renewable und andere zu setzen. Für diese Applikationen in den Endmärkten stehen immer mehr - und das haben Sie ja auch sehr richtig eingeführt, Herr Meyer - verschiedene Technologien zur Verfügung. Jahre, jahrzehntlang war alles auf Silizium basiert. Jetzt gibt es die Verbundhalbleiter, Siliziumkarbid, Galliumnitrid und die Messe ist noch nicht gelesen, aber da entwickeln sich gewisse Schwerpunkte für Silizium. Beispielsweise gehen wir auch davon aus, dass in den nächsten Jahren die Home Appliances oder auch die Themen rund um Wind auf Silizium bleiben werden und das der mit Abstand größte Markt bleibt, mit Abstand, aber natürlich mit geringeren Wachstumsraten. Dann kommt als zweiter Markt Siliziumkarbid, vielen jetzt schon als Technologie geläufig bei der Elektrifizierung von Fahrzeugen, also beispielsweise der Inverter, der Umrichter im Auto oder die Schnellladestationen gehen mehr und mehr auf Siliziumkarbid, um einfach Effizienzvorteile oder auch Reichweitenvorteile im Elektroauto zu generieren. Und der dritte und jüngste Bereich ist Galliumnitrid. Und im Galliumnitrid, da reden wir über Anwendungen On-board Charger oder auch Solaranlagen im Privatbereich, aber auch Server, wo einfach diese neuen Technologien schneller schalten, bessere Effizienzen und damit deutliche Gewinne bei unseren Kunden ermöglichen in der Performance. So, und unser Ansatz als der große Spieler

im Leistungshalbleiterbereich ist, wir wollen in allen drei - Silizium, Siliziumkarbid, Galliumnitrid - führende Positionen haben und deswegen verstärken wir uns hier sehr, sehr bewusst. Sie haben es schon angesprochen, die Fabrik in Malaysia, wir planen hier über 2 Milliarden zu investieren in eine Siliziumkarbid - und Galliumnitrid-Fabrik in Kulim. Und der jüngste Schritt, vor wenigen Wochen bekannt gegeben, ist, wir beabsichtigen, ein kanadisches Unternehmen, GaN Systems, zu erwerben, was sehr stark in Galliumnitrid unterwegs ist und komplementär zu unseren Galliumnitrid - Aktivitäten ergänzen würde. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der regulatorischen Zustimmung und wir gehen davon aus, dass wir in dieser Kombination dann auch in Galliumnitrid sehr stark sind. Also ganz relevant: Wachstumstreiber Technologien und in allen Technologien spielen zu können. Das ist, wenn man es mal kurz zusammenfasst, die Strategie, die wir hier verfolgen.

Michael Meyer

Das heißt, das Unternehmen mit der stärksten Innovationskraft, Investitionsbereitschaft und den besten Standortvorteilen gewinnt? Oder gibt es noch andere Faktoren aus Ihrer Sicht, die dazu beitragen würden?

Sven Schneider

Es ist natürlich ein wichtiger Teil. Aber es gibt andere Faktoren. Wie ist das Gesamtportfolio, wie sind die Markttrends, wie ist die Kundenbeziehung? Man sieht hier schon auch, dass beispielsweise gerade in diesen neuen Technologien - Sie kennen den Begriff win with the winners - da gibt es einige, die wirklich sich sehr, sehr stark entwickelt haben, beispielsweise der in

Kalifornien ansässige Elektroautomobilhersteller. Und da können Sie natürlich, wenn sie in diesen Projekten drin sind oder in den Projekten nicht drin sind, schon auch noch einen großen Unterschied machen, was Wachstumsraten anbelangt. Also es gibt natürlich viele Facetten, die hier eine Rolle spielen. Das Wichtigste ist, dass man auf die richtigen Treiber setzt. Und da hat Infineon, wenn Sie die Vergangenheit sich angucken, mit mutigen, wichtigen Entscheidungen im Portfolio auf sehr, sehr gute, zukunftsgerichtete Felder gesetzt. Und das gibt uns dann auch eben die Confidence, solche sehr, sehr großen Invest-Entscheidungen jetzt treffen zu können. Die Finanzkraft und Bilanz, das glaube ich brauche ich Ihnen als CFO nicht zu sagen, die müssen Sie natürlich haben, weil sonst können Sie die besten Ideen haben, wenn Sie es nicht finanzieren können, dann geht das auch alles nicht. Also es ist immer eine Kombination. Deswegen ist auch die Finanzpolitik, die Solidität, bei uns im Investment Grade Rating beheimatet, sehr, sehr relevant.

Michael Meyer

Und sehr eng verbunden mit Infineon ist das Thema Dekarbonisierung, wir hatten es ja eben schon erwähnt, und Nachhaltigkeit. Und Sie gehören ja sogar in die Spitzengruppe der nachhaltigsten Unternehmen. Das ist ja zertifiziert oder festgehalten im Dow Jones Sustainability World Index. Sie haben auch einen Innovationspreis im vergangenen Jahr gewonnen aus dem Bereich der Nachhaltigkeit mit diesen CoolSiC-Transistoren. Ja, wenn Sie jetzt in dieses Thema Nachhaltigkeit noch einmal reinschauen, wo setzen Sie denn jetzt ge-

zielt den Fokus, um auch Ihr Ziel bis 2030 CO2-neutral zu werden, zu erreichen?

Sven Schneider

Ja, vielen Dank für die Frage, Herr Meyer. In der Tat ist das ein sehr, sehr wichtiges Thema für uns und nicht erst seit kurzem. Und es sind auch keine Lippenbekenntnisse, sondern es ist Teil der DNA dieses Unternehmens. Das merken Sie, wenn Sie auch mit unseren Mitarbeitern sprechen, da gibt es sehr hohe Erwartungen an das Unternehmen und natürlich dann auch an uns, denen wir gerne gerecht werden wollen. Warum glauben wir, dass wir das hinbekommen? Ich formuliere es mal ganz einfach. Wir sind hier Teil der Lösung und nicht Teil des Problems. Viele der Themen der Herausforderungen, die wir auf der Energieseite, auf der Umweltseite sehen, werden wir nur mit Technologie und mit intelligenten Lösungen überhaupt in den Griff bekommen. Dazu gehört als ein Beispiel das Thema CO2-Reduktion. Und klar, wenn Sie der führende Spieler im Bereich der Elektromobilität sind im Sinne der Leistungshalbleiter, dann zahlt das glaube ich sauber ein oder auch im Bereich Renewable oder alles, was Energieeffizienz ist, sei es in einem Charger oder einem Rechenzentrum. Und sie gucken, was heute durch all das, was wir ja auch gerade tun, an Rechenleistungen benötigt wird, an Datenmengen, wie hoch der Energieverbrauch ist, umso wichtiger ist es, dass wir mit immer mehr innovativen Lösungen dazu beitragen, dass der Energieverbrauch reduziert wird. Und hier sind wir committed. Wir haben in der Tat gesagt, wir wollen bis 2030 CO2-neutral sein, bis 2025 70 Prozent unseres Ausgangswertes reduziert haben. Wir sind hier auf einem sehr guten Weg. Und wie machen wir das?

Wir machen das auf der einen Seite mit Effizienz, mit Technologie. Wir machen es mit Grünstrom, wir machen es mit sogenannten Abatements, das heißt die Abluftreinigung in unseren Fabriken, und nur zu einem sehr geringen Teil, wenn es überhaupt nötig ist, möchten wir über Zertifikate nachdenken und dann natürlich nur mit entsprechendem Herkunfts- und Qualitätsnachweis. Das ist die Strategie. Und vielleicht noch eine Zahl, die das ein bisschen in die Perspektive setzt: Wenn wir unseren CO2-Ausstoß mal vergleichen mit den Einsparungen, die in der Kette bei unseren Kunden realisiert werden, dann haben wir ein Faktor von mehr als 30 zu 1 und das ist eben der Grund oder die Basis für die Aussage, wir sind hier Teil der Lösung. Und vielleicht noch letzter Satz: All das, was wir diskutieren, in den Bevölkerungen, auf Regierungsebene, wenn Sie auf Renewable und Beschleunigung denken, wenn Sie an Wind-, Solarparks denken, keine von diesen Aktivitäten ist möglich ohne Leistungshalbleiter in der Energieerzeugung, in der Energiespeicherung und im Energietransport. Nur als ein Beispiel, wie relevant das ist.

Michael Meyer

Ja, das sind sehr beeindruckende Zahlen. Herr Dr. Schneider, wenn Sie jetzt einen Wunsch frei hätten Richtung der Rahmenbedingungen, was würden Sie sich wünschen, um gerade in Bezug auf Ihr Ziel, bis 2030 CO2-neutral zu werden, schneller zum Ziel zu kommen?

Sven Schneider

Ja, also wir kommen sehr schnell und gut voran. Aber wenn ich einen Wunsch

frei hätte, wir haben - das habe ich ja eingangs auch gesagt - in verschiedenen Märkten Fertigung und investieren ja auch noch weiter. Und nicht jeder dieser Märkte hat denselben Reifegrad, was zum Beispiel die Verfügbarkeit von Grünstrom angeht. Und hier sind wir mit Regierungen, Behörden im Gespräch, damit einfach die Implementierung von diesen grünen Lösungen im Einkauf leichter wird, dass es einen größeren Markt gibt. Das wäre zum Beispiel ein Wunsch, den ich den ich hätte. Aber noch mal: Wir sind gut unterwegs und ich habe keine Veranlassung, an den Zielen, die wir kommuniziert haben, zu zweifeln.

Michael Meyer

Sehr schön. Ja, Thema dieses Podcasts ist ja auch #tomorrowtoday und Sie sagten das eben schon, Ihre Geschäftszahlen sind in die Höhe geschossen. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen Sie mit einem Umsatz von 15,5 Milliarden. Und wenn Sie jetzt das angestrebte Umsatzwachstum von 10 Prozent pro Jahr erreichen, dann sind Sie bald auch bei 20 Milliarden Umsatz, Herr Dr. Schneider. Und neben den jetzt schon andiskutierten Themen, sehen Sie da zusätzliche Herausforderungen? Gerade wenn man jetzt mal in diesen Themenbereich demographischer Wandel einsteigt?

Sven Schneider

Ja gut, ich glaube, neben der schon angesprochenen Herausforderung, dass das gesamte Wachstum der Bevölkerung, aber auch das Wachstum in der Nachfrage nach Themen, die immer mehr Energie verbrauchen, dass wir das in den Griff bekommen müssen und dass hier aus unserer Sicht einer der Schlüssel neben gewis-

sem Verzicht an der einen oder anderen Stelle die Technologie ist, ist natürlich auch für uns die Frage: Wie schaffen wir es, dass wir jedes Jahr durch den Zyklus diese 10 Prozent Wachstum hinkommen? Das hat mit Investitionen und mit den nötigen Finanzmitteln zu tun. Das hat aber auch ganz wesentlich mit Mitarbeitern zu tun. Das hat auch mit Standorten zu tun, die sie ausbauen müssen. Die Demografie haben Sie angesprochen, Herr Meyer. Wir sind ein attraktives Tech-Unternehmen. Das heißt, die Absolventen, insbesondere im MINT-Bereich, denen ist es Infineon ein Begriff und wir stehen auf der Liste. Aber man muss auch fair sein. Es gibt auch andere interessante Unternehmen, das heißt, hier hat man natürlich einen Wettbewerb um die Talente. Das ist sicherlich ein Thema, was wir weiter sehr gut begleiten wollen und müssen, um erfolgreich zu bleiben. Und man muss attraktiv sein vom Produkt, der berühmte Begriff des Purpose. Aber ich glaube, ich habe Ihnen ja erläutern können, warum wir an den für unsere Unternehmen wirklich glauben. Aber eben auch die Arbeitsbedingungen, Flexibilität, work from home, all die Themen, die wir jetzt in den letzten Jahren gelernt haben, die werden wir konsequent weitertreiben, damit wir hier attraktiv bleiben und dieses Wachstum stemmen. Das ist auf jeden Fall eine Voraussetzung, denn sonst geht das nicht.

Michael Meyer

Ja, prima. Und vielleicht zum Ende unserer Episode, Herr Dr. Schneider, habe ich in den Recherchen gelesen, dass Infineon - und ich wusste es vorher nicht, ist ja wie Accenture ein Koffer-

wort, aus zwei Worten entsteht ein drittes - wird zusammengesetzt aus dem Thema Grenzenlosigkeit aus dem Englischen und Aeon aus dem Griechischen für Leben, Ewigkeit und Unendlichkeit. Und welches sind denn die Grenzen, die Sie heute noch sehen und wo Sie sich wünschen würden, dass diese in nicht allzu ferner Zukunft überwunden werden?

Sven Schneider

Ja, also zunächst mal glaube ich, was uns alle sehr bedrückt, ist die allgemeine geopolitische Lage. Ich würde mir natürlich wünschen, dass wenn wir mal wieder einen Podcast machen und Sie mich noch mal einladen, das ist jetzt die Voraussetzung, dass wir uns nicht mehr mit Themen wie Ukraine-Krieg mitten in Europa oder auch geopolitischen Spannungen zwischen den Supermächten beschäftigen müssen. Ich bin da leider nicht ganz so optimistisch, dass die Dinge sich alle sehr schnell auflösen, aber ich habe die Hoffnung, dass man über die Zeit da zu gewissen Strukturen findet, die ein Miteinander im Wettbewerb erlauben. Wir alle, die Kunden, aber auch die Unternehmen, haben davon profitiert, dass wir in dieser sehr, sehr arbeitsteiligen Welt im Halbleiterbereich gut unterwegs waren. Das haben wir in Teilen, wie wir vorhin besprochen haben, überdacht mit mehr Resilienz, was aber auch zu höheren Aufwendungen führt. Das ist schade, ist aber eine unabdingliche Konsequenz des Umfeldes. Das wäre natürlich schön, wenn wir hier Verbesserungen sehen würden. Und das andere ist, ich bin Nicht-Techniker, aber umso mehr kann ich mich hier auch begeistern für all die technischen Dinge, die man andenkt. Nicht alle von denen klappen, aber viele, das heißt, wir werden

sicherlich in den nächsten Jahren Innovationen sehen, die in den Kinderschuhen stecken und von denen wir dann alle profitieren. Darauf freue ich mich. Und da können wir über künstliche Intelligenz reden. Da können wir über Quantencomputing reden, aber auch so Kleinigkeiten wie die tolle Geräuschunterdrückung mit unseren Silizium-Mikrofonen, die wir in Kopfhörern bekommen, sodass man auch im Stadion telefonieren kann oder im Flugzeug gut Musik hören kann, ohne die Geräusche als störend zu empfinden. Also da gibt es sehr, sehr viel und hier sind wir natürlich vorne mit dabei und das würde ich mir wünschen, dass das weitergeht und sich an der einen oder anderen Stelle vielleicht auch noch etwas schneller darstellen lässt, als wir glauben.

Michael Meyer

Ein tolles Schlusswort, Herr Dr. Schneider. Sie haben es angeboten, wir kommen auf Sie zurück, wir werden unseren Dialog fortsetzen. Und damit bedanke ich mich ganz recht herzlich für dieses Gespräch.

Sven Schneider

Vielen Dank.