

– es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste und Medienvertreter,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur fünften öffentlichen Hauptversammlung der Infineon Technologies AG.

Ich freue mich sehr, heute zum ersten Mal zu Ihnen zu sprechen und Ihnen als Aktionären von Infineon über Ihr Unternehmen zu berichten.

Meine Kollegen vom Vorstand, Herrn Bauer, Herrn Fischl, und Dr. von Zitzewitz, kennen Sie schon, aber heute haben wir ein neues Gesicht auf dem Podium. Herr Kley hat ihn schon vorgestellt: Herr Loh. Herr Loh ist schon seit 26 Jahren bei Siemens und Infineon und war zuletzt für die Region Asien/ Pazifik verantwortlich. Er kennt unser Unternehmen und den Halbleitermarkt wie nur wenige. Damit haben wir seit dem 1. Dezember nicht nur einen der angesehensten Halbleiterexperten Asiens für die Arbeit im Vorstand gewonnen, sondern auch ein großes Stück mehr Internationalität.

Ich werde Ihnen im Folgenden zunächst einen kurzen Rückblick auf das zurückliegende Geschäftsjahr geben. Die wichtigsten Finanzdaten wird Ihnen später Herr Fischl erläutern. Weiter werde ich kurz auf die nicht so erfreulichen Ergebnisse des ersten Quartals 2005 eingehen und Ihnen danach einen Ausblick auf das weitere Geschäftsjahr geben. In diesem Zusammenhang werde ich besonders auf die Neuordnung der Zuständigkeiten im Vorstand und auf aktuelle Ereignisse eingehen.

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2004

Umsatz- und Ergebnisentwicklung
im Geschäftsjahr 2004

(nach US GAAP in Mio. €)	GJ 2003	GJ 2004
Umsatzerlös	6.152	7.195
Umsatzwachstum (%)		17
EBIT	(299)	256
darin Wertminderungen von Beteiligungen und DRAM-Wettbewerbsverfahren	(126)	(345)
Konzernüberschuss/-fehlbetrag	(435)	61
Konzernüberschuss/-fehlbetrag je Aktie (€)	(0,60)	0,08

2004 war ein gutes Jahr für die Halbleiterindustrie. Nach vorläufigen Zahlen ist der Markt für Halbleiterprodukte weltweit, gemessen in US-Dollar, um über 23 Prozent gewachsen. Auch für Infineon war es ein gutes Jahr für weiteres Wachstum, doch auch mit einigen Schwierigkeiten verbunden.

Infineon hat das abgelaufene Geschäftsjahr vergleichbar gerechnet mit dem höchsten Umsatz seit Bestehen des Unternehmens abgeschlossen. Trotz schwachen Dollars ist der Umsatz mit 7,2 Milliarden Euro 17 Prozent höher als im Geschäftsjahr 2003. In anderen Worten: Bei einem stabilen Dollar-Kurs hätten wir noch etwa 445 Millionen Euro mehr Umsatz erzielt. In Dollar gerechnet hätte unser Wachstum sogar 24 Prozent betragen.

Nach drei Verlustjahren konnten wir wieder schwarze Zahlen schreiben. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern stieg um mehr als eine halbe Milliarde Euro auf 256 Millionen Euro. Auch den Konzernüberschuss haben wir im Vergleich zum Vorjahr um fast eine halbe Milliarde Euro verbessert. Es steht aber außer Frage, dass der Konzernüberschuss mit nur 61 Millionen Euro sowohl für Sie als Aktionäre als auch für uns unbefriedigend ist.

Vor allem Sondereffekte haben dazu beigetragen, darunter das Bußgeld im Rahmen des Wettbewerbsverfahrens in den USA in Höhe von 160 Millionen Dollar. Die Untersuchungen in diesem Verfahren betreffen ja nicht Infineon alleine, sondern einen großen Teil der Speicherindustrie. Diese Bußgeldzahlungen tun uns weh. Dennoch haben wir uns zu diesem Schritt entschlossen. In allen betroffenen Unternehmen werden wegen der laufenden Untersuchungen viele interne Ressourcen gebunden. Deshalb war es uns sehr wichtig, dieses Verfahren zu beenden.

Wir haben auch sofort konkrete Schritte unternommen, um nicht erneut in eine solche Situation zu geraten. Dazu gehören intensive Schulungen und verschärfte Geschäftsregeln. Unter keinen Umständen darf es vorkommen, dass wir noch einmal wegen solcher Vorkommnisse so viel Geld verlieren.

Außerdem mussten wir Wertberichtigungen des Geschäfts- und Firmenwertes im Zusammenhang mit der Akquisition von Catamaran im Geschäftsjahr 2001 verkraften. Und wir hatten Aufwendungen für Wertminderungen durch beendete Venture-Capital-Aktivitäten vorzunehmen.

Ohne diese Effekte wäre unser Ergebnis um 345 Millionen Euro deutlich besser ausgefallen. Berücksichtigen wir alle Sondereffekte, dann ist die operative Verbesserung gegenüber dem Vorjahr noch eindrucksvoller gewesen, nämlich etwa 900 Millionen Euro.

Das Erfreuliche für mich ist auch, dass wir eine wichtige Kenngröße, nämlich den Free Cash Flow, verbessert haben: von minus 53 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2003 auf 206 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2004. Unsere Netto-Cash-Position haben wir sogar mehr als verdoppelt. Sie betragen zum Ende des Geschäftsjahres über eine halbe Milliarde Euro.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich an dieser Stelle bei allen unseren Mitarbeitern an allen Standorten für ihr großartiges Engagement und ihre Leistungen bedanken.

Unsere Mitarbeiter haben sich in Aufbauphasen an neuen Standorten, bei der Gewinnung neuer Kunden, in kritischen Phasen bei Projekten und in vielen anderen Bereichen für unser Unternehmen eingesetzt. Ich habe in den ersten Wochen nach meinem Antritt nahezu alle Standorte von Infineon besucht, in Europa, in Asien und in Amerika. Eines war allen Standorten gemeinsam: die hohe Qualifikation der Mitarbeiter, ihre Einsatzbereitschaft und ihr Team-Geist. Das darf nicht unerwähnt bleiben, und dafür bedanke ich mich.

Aktienkurs

Meine Damen und Herren, ein Wort zum Aktienkurs. Hier gibt es nichts zu beschönigen. Unser Aktienkurs ist unbefriedigend. Das schmerzt Sie, und das schmerzt uns. Soviel steht außer Frage.

Aber: Wir als Vorstand werden uns weiterhin auf unsere Arbeit im Unternehmen konzentrieren und uns nicht vom Aktienmarkt zu kurzfristigen Aktionen verleiten lassen.

Aktienkurse sind eine Folge der Ertragskraft eines Unternehmens. Wir werden daher unsere ganze Kraft und Konzentration dieser Ertragsfähigkeit widmen. Dazu gehört die Verringerung der Kosten, aber noch wichtiger, als unmittelbarer, täglicher Gradmesser: die Zufriedenheit unserer Kunden mit unserer Leistung. Wenn wir also unseren Aktienkurs verbessern wollen, müssen wir uns verstärkt um unsere Kunden kümmern. Darauf, und nur darauf, konzentriere ich mich genauso wie der gesamte Vorstand.

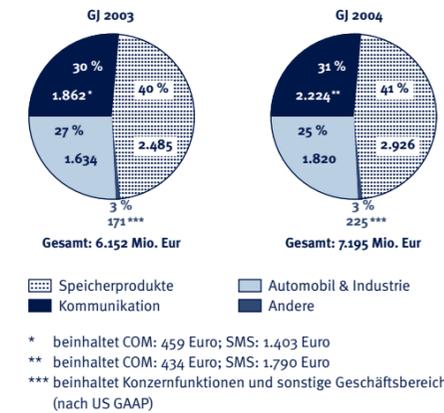
Geschäftsbereiche

Nun zu den einzelnen Geschäftsbereichen. Alle unsere Geschäftsbereiche haben im letzten Geschäftsjahr zur verbesserten Lage von Infineon beigetragen. Der Bereich Automobil- und Industrieelektronik hat Quartal um Quartal Rekordumsätze eingefahren. Die Bereiche Speicherprodukte und Sichere Mobile Lösungen haben ihre Umsätze erheblich gesteigert. Dem Geschäftsbereich Drahtgebundene Kommu-

nikation ist es gelungen, seinen operativen Verlust zu reduzieren. Hier ist zu ergänzen, dass dieser Bereich seit Jahren weltweit unter heftigem Konkurrenzkampf und unter erheblichem Preisdruck steht.

Umsatz nach Segmenten

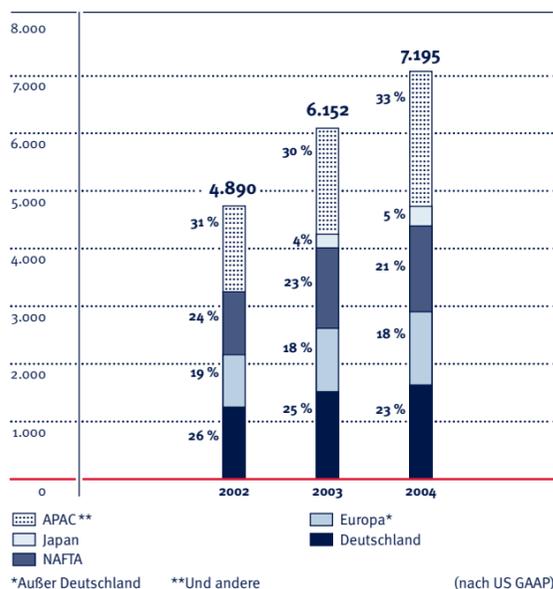
Umsatzentwicklung nach Segmenten
im Geschäftsjahr 2003 und 2004



Wie hat sich unser Geschäft verteilt? Hier gibt es relativ wenig Veränderung. Speicherprodukte stellen nach wie vor etwa 40 Prozent des Umsatzes. Auch das Kommunikationssegment bleibt mit 31 Prozent nahezu unverändert. Der Bereich Automobil- und Industrieelektronik hat an Gewichtung leicht verloren, was aber in Boom-Jahren in unserem Unternehmen durchaus üblich ist.

Umsatz nach Regionen

Starkes Wachstum in Asien und Japan



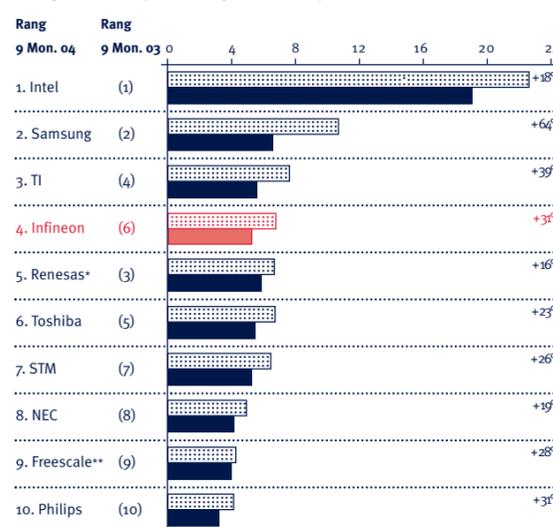
Erhebliche Unterschiede im Vergleich zu den Vorjahren ergeben sich aber, wenn wir die regionalen Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr betrachten. Die Verschiebung unseres Geschäfts in den Raum Asien/Pazifik ist mehr als deutlich erkennbar. Seit drei Jahren wächst unser Umsatz in Asien/Pazifik kräftig. Eine Abschwächung ist derzeit noch nicht erkennbar. Aber auch der japanische Markt wird immer wichtiger. Gleichzeitig fallen Europa mit Deutschland in der Bedeutung als wichtigste Halbleitermärkte etwas zurück. Der prozentuale Rückgang in Nordamerika muss auch in Zusammenhang mit der aktuellen Dollar-Schwäche gesehen werden.

Position in der Rangfolge der Halbleiterunternehmen

Unser Umsatzwachstum, gerade auch in Asien, hat sich positiv sowohl auf unsere Marktposition im weltweiten Halbleitermarkt als auch in wichtigen Regionen ausgewirkt.

Weltweites Ranking der Halbleiterfirmen

Erste 9 Monate 2003 und erste 9 Monate 2004



Nach den bisher vorliegenden Zahlen für die ersten neun Monate des Kalenderjahres 2004 ist Infineon das viertgrößte Halbleiterunternehmen weltweit. Dank unseres Wachstums haben wir uns um zwei Positionen verbessert. In Europa sind wir als neue Nummer eins sogar an die Spitze gerückt. Wir freuen uns besonders, jetzt der größte europäische Halbleiterhersteller geworden zu sein. Alle vorläufigen Schätzungen für das Gesamtjahr bestätigen bisher die neue Reihenfolge.

Infineon gewinnt Marktanteile in den meisten Regionen



* Quelle: iSuppli, Ranking für die ersten 9 Monate 2004, basierend auf USD

In fast allen wichtigen regionalen Märkten haben wir Marktanteile hinzugewonnen. In Nordamerika sind wir Nummer 3 und in Asien haben wir uns auf den 5. Platz vorgearbeitet. In Japan, einem der Schlüsselmärkte der Elektronikindustrie, haben wir unseren Umsatz fast um die Hälfte gesteigert.

Damit sind wichtige Ziele erreicht worden. Jetzt heißt es, mit dieser Position mehr Geld zu verdienen.

Investitionen in die Zukunft

Meine Damen und Herren, Sie sehen, welche Gewichtung der asiatische Markt schon heute hat und aller Voraussicht nach auch weiter haben wird. Die asiatischen Märkte sind derzeit weltweit die dynamischsten, was das Wachstum angeht. Sie sind auch technologisch führend bei technikintensiven und qualitativ hochwertigen Produkten. Asien ist heute einer der wichtigsten, vielleicht sogar der wichtigste Leitmarkt in der High-Tech-Industrie, vor allem bei Mikroelektronik und Konsumelektronik. Wer in der High-Tech-Industrie weltweit erfolgreich sein will, muss auf diesen Märkten ganz vorn mitspielen.

Aus diesem Grund haben wir unseren Ausbau in Asien auch wie geplant fortgesetzt. Aus der Vielzahl der Maßnahmen, die wir im Laufe des Geschäftsjahres für ganz Infineon beschlossen oder vollendet haben, möchte ich Ihnen einige ausgewählte Beispiele vorstellen.

Investitionen für die Zukunft

- Eröffnung 300-mm-Speicherwerk Inotera, Taiwan
- Eröffnung zusätzlicher Backend-Kapazitäten in Suzhou (China) und Porto (Portugal)
- Erweiterung Design Center Network, u. a. Xi'an
- Ausbau Werk Richmond zu 300-mm-Produktionsstätte
- Aufbau Corporate Software in Bangalore
- Fabrik für Leistungshalbleiter in Malaysia
- Ausbau Memory Development Center Dresden

Im Juni 2004 haben wir die Speicherfabrik Inotera eingeweiht. Inotera ist ein Gemeinschaftsunternehmen mit Nanya Technologies in Taiwan, in dem wir zusammen Speicherprodukte mit unserer 300-mm-Produktionstechnologie herstellen. Es wird nach dem Hochlauf bis Ende dieses Jahres das weltweit größte Werk für Speicherprodukte sein. Als Joint Venture ermöglicht uns Inotera, von niedrigen lokalen Faktorkosten und geringeren Investitionen zu profitieren.

In Suzhou, in der Nähe von Shanghai, haben wir im September ein neues Montage- und Testwerk für Speicherprodukte fertig gestellt. Hier verarbeiten wir die Speicherprodukte, auch aus unseren Partnerwerken in Asien, und beliefern direkt unsere Kunden in China, Taiwan und anderen asiatischen Ländern. Darüber hinaus haben wir in Suzhou einen neuen Standort zur Unterstützung der IT für unsere Produktionsprozesse eingeweiht.

Daher findet auch der überwiegende Teil unseres Personalaufbaus in Asien statt: in unserem Design Center im chinesischen Xi'an, im Backend-Werk in Suzhou und an anderen Standorten.

Neben Asien bleiben die USA und Europa wichtige Märkte und Standorte für Forschung, Entwicklung und Produktion. So haben wir zum Beispiel im Juni in Porto ein weiteres Modul für Montage und Test von Speicherprodukten errichtet, um unsere Kapazitäten zu erhöhen.

Die Entwicklung neuer Speichertechnologien haben wir aus den USA nach Dresden verlagert. Der Verbund aus Entwicklung und Fertigung schafft optimale Voraussetzungen für schnelle Fortschritte in der Technologie.

Unser Werk in Richmond in Virginia erweitern wir zu einer 300-mm-Produktionsstätte für Speicherprodukte. Dies ist relativ kostengünstig, denn wir rüsten nur vorhandene Gebäude mit Maschinen aus. Ein erwünschter Nebeneffekt ist, dass wir uns damit etwas unabhängiger von Währungsschwankungen machen.

Der Aufwand für Software sowohl in Verbindung mit unseren Halbleiterprodukten als auch in der Entwicklung und Fertigung nimmt stark zu. Daher haben wir die verschiedenen Aktivitäten in einer neuen Einheit namens Corporate Software zusammengefasst. Corporate Software hat ihren Sitz im indischen Bangalore, dem weltweit wichtigsten Software-Entwicklungszentrum. Derzeit arbeiten dort über 400 Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt auf der Entwicklung von Software für unsere Kommunikationsprodukte sowie an Simulationsprogrammen für unsere Produktentwicklung.

Lassen Sie mich hier kurz auf die Entscheidung eingehen, eine neue Fabrik für Leistungshalbleiter in Malaysia zu bauen. Der Bereich der Leistungshalbleiter weist über alle Zyklen hinweg ein relativ stabiles Wachstum auf. Sie werden hauptsächlich in der Automobilelektronik eingesetzt, ein Bereich, der angesichts des wachsenden Automobilmarktes in Asien noch weiter an Bedeutung gewinnen wird. Unsere bisherigen Kapazitäten in unseren Werken reichen mittelfristig nicht aus, um den steigenden Bedarf zufrieden zu stellen. Malaysia ist bezüglich Lohnkosten, aber auch bezüglich der Länder- und Währungsrisiken ein günstiger Standort.

Ergebnisse des ersten Quartal Geschäftsjahr 2005

Gestern haben wir die endgültigen Ergebnisse des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahres veröffentlicht, die

alles andere als zufrieden stellend sind. Wie Sie wissen haben wir dazu eine Gewinnwarnung herausgegeben, die teilweise kritisiert wurde.

Meine Damen und Herren, wir ertragen lieber die Kritik, zum Schutze der Aktionäre zu vorsichtig gehandelt zu haben, als uns dem Vorwurf aussetzen, nicht rechtzeitig kommuniziert zu haben. In vergleichbarer Situation würden wir wieder genauso handeln.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung
Vergleich 1., 4. Quartal 2004 und 1. Quartal 2005

(nach US GAAP in Mio. €)	Q1 2004	Q4 2004	Q1 2005
Umsatzerlös	1.623	1.993	1.816
Umsatzwachstum (%)			(9)
EBIT	70	113	211
Konzernüberschuss	34	44	142
Konzernüberschuss je Aktie (€)	0,05	0,06	0,19

Wie Sie der Veröffentlichung entnommen haben, ist unser Umsatz mit 1,8 Milliarden Euro neun Prozent geringer ausgefallen als im Vorquartal. Im Vergleich zum Vorjahresquartal hingegen ist der Umsatz um zwölf Prozent gestiegen. Unser Ergebnis vor Steuern und Zinsen beträgt 211 Millionen Euro. Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis vor Steuern und Zinsen ist dabei die einmalige Lizenzentnahme von ProMOS in Höhe von 118 Millionen Euro eingerechnet.

Im Wesentlichen sind drei Faktoren für dieses Ergebnis verantwortlich. Erstens die Dollarschwäche. Zweitens der sich deutlich abschwächende Markt. Drittens haben wir Maßnahmen zur Vorbereitung auf einen schwächeren Markt getroffen, die in diesem Quartal das Ergebnis belastet haben, wie zum Beispiel eine Reduzierung der Lager bei Logikprodukten.

Ausblick für das zweite Geschäftsquartal 2005

Meine Damen und Herren, ich hatte Ihnen zu Anfang gesagt, dass das Jahr 2004 mit über 23 Prozent Wachstum ein gutes Jahr für die Halbleiterindustrie war. Gleichwohl wissen wir, dass unsere Branche in hohem Ausmaß zyklisch ist. Vor einem Jahr sah es noch so aus, als ob auch 2005 ein gutes Jahr für unsere Industrie werden würde. Allerdings haben die führenden Marktforschungsinstitute seit Sommer 2004 die Vorhersagen für 2005 laufend zurückgenommen. Die Bandbreite der Vorhersagen reicht heute von einem Marktrückgang um ein Prozent bis hin zu einem Marktwachstum von über fünf Prozent.

In einem Punkt stimmen aber alle Institute überein: 2005 wird ein schwieriges Jahr für die Halbleiterindustrie. Das Marktwachstum wird sich erheblich verlangsamen, vielleicht sogar zu einem Stillstand kommen.

Die Auftragslage bei vielen unserer Anwendungen wird derzeit noch immer von einer unklaren Bestandssituation bei unseren Kunden belastet. Zudem müssen wir aufgrund der aktuellen Auftragslage weiterhin mit einer schwachen Auslastung unserer Logik-Fertigungskapazität rechnen. Insbesondere bei Sicheren Mobilen Lösungen erwarten wir einen weiteren deutlichen Rückgang der Ergebnismarge.

Im Bereich der Speicherprodukte können relativ kleine Änderungen im Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zu signifikanten Preisänderungen führen. Diese zu prognostizieren ist ein Ding der Unmöglichkeit. Aufgrund dieser Unsicherheiten können wir daher keine Prognose für das gesamte Geschäftsjahr 2005 abgeben. Bitte haben Sie hierfür Verständnis.

Für unser zweites Geschäftsquartal erwarten wir aufgrund saisonal bedingter Effekte, anhaltenden Preisdrucks und zurückgehender Nachfrage wegen der Lageranpassungen bei unseren Kunden einen weiteren Rückgang von Umsatz und Ergebnis.

Bereits im Herbst 2004 haben wir Vorbereitungen für schlechtere Zeiten getroffen. Eine Maßnahme dazu war zum Beispiel, was unter „Smart Savings“ schon in der Öffentlichkeit berichtet wurde. Wir haben unser Unternehmen noch

mal nach Möglichkeiten zur Ausgabensenkung durchforstet. Maßgabe war, sich auf das zu konzentrieren, was wir auch in schlechten Zeiten fortführen würden. Dabei haben wir im laufenden Geschäftsjahr Einsparungen in Höhe von 200 Mio. Euro bei unseren Fixkosten gegenüber dem ursprünglichen Plan vom September identifiziert.

Eine weitere wichtige Maßnahme betrifft unsere Fertigung in Richmond/Virginia. Dort werden wir ja, wie Sie wissen, die Fertigung auf 300-mm-Wafern aufnehmen. Gleichzeitig aber verlagern wir unsere Backend-Aktivitäten von dort nach Suzhou in China, was unsere Kosten jährlich um 20 Millionen Euro senkt.

Neuorganisation

Wie Sie sicher den Medien entnommen haben, haben wir unser Unternehmen neu organisiert. Bisher war ja die Verantwortung im Vorstand außerhalb der Querschnittsfunktionen bei Herrn Fischl und mir funktional aufgeteilt, in Vertrieb bei Herrn Bauer, Produktion bei Dr. von Zitzewitz und der nach Produktgruppen aufgeteilten Entwicklung wieder bei mir.

Nun, so erfreulich das Wachstum unseres Unternehmens zur Nummer 4 weltweit ist, bringt Wachstum leider als unangenehme Nebenerscheinung zunehmende Komplexität mit sich. Gleichzeitig wird der Markt aber immer differenzierter und erfordert immer schnelleres Handeln.

Daher haben wir uns entschieden, den Vorstand außerhalb der Querschnittsfunktionen nach Produktgruppen aufzustellen.

Neuorganisation Infineon Technologies

Infineon Technologies AG Dr. Wolfgang Ziebart Peter Bauer Peter Fischl K. W. Loh Dr. Andreas v. Zitzewitz		
Automotive, Industrial & Multimarket Peter Bauer Dr. R. Ploss • G. Henschel	Communications K. W. Loh Prof. H. Eul • P. Gruber	Memory Dr. A. v. Zitzewitz T. Seifert • Dr. M. Majerus
Business Units Group Functions	Business Units Group Functions	Business Units Group Functions

Herr Bauer verantwortet den Bereich Automobil- und Industrieelektronik sowie Multimarket, Herr Loh den Bereich Kommunikation und Dr. von Zitzewitz den Bereich Speicherprodukte.

Wir haben damit die Organisation um eine Ebene reduziert. Durch weitere Maßnahmen haben wir an einzelnen Stellen um bis zu vier Ebenen weniger. Wichtiger aber als die Abflachung der Hierarchie ist, dass wir nun kleinere, schlankere Einheiten mit mehr eigener Handlungsfreiheit haben als bisher.

Größere Handlungsfähigkeit heißt aber auch größere Verantwortung für die Zielerfüllung. Und die Ziele sind einfach. Für profitable Einheiten heißt das Ziel Wachstum, für nicht ausreichend profitable: Das Ergebnis muss stimmen.

Wie viel Geduld wollen wir mit nicht profitablen Geschäften haben? Es ist einfach, Bereiche ohne große Diskussion zu schließen. Das ist gut für mein Image als Sanierer. Aber es ist nicht gut für den Wert des Unternehmens und damit nicht gut für Sie, unsere Aktionäre, und nicht gut für unsere Mitarbeiter. Denn es ist leicht, etwas zu zerstören, aber schwer, etwas aufzubauen. Daher werden wir bei defizitären Bereichen gewissenhaft die Möglichkeiten einer Sanierung prüfen. Erst wenn wir erkennen, dass dies nicht möglich ist, werden wir angemessen handeln.

Offenlegung der Vorstandsbezüge

Zum Abschluss möchte ich noch ein Thema ansprechen, das seit Monaten in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert wurde: die Offenlegung der Vorstandsbezüge. Wir haben im Vorstand beschlossen, für das laufende Geschäftsjahr die Gehälter des Vorstandes in der Weise offen zu legen, dass die Bezüge des Vorstandsvorsitzenden einzeln und die der anderen Vorstände in Summe veröffentlicht werden. Für das zurückliegende Geschäftsjahr haben wir uns dagegen entschieden, da wir sonst über Personen und deren Bezüge bestimmt hätten, die keine Möglichkeit hatten, an der Entscheidung mitzuwirken.



Lassen Sie mich sagen, dass ich diese Offenlegung als erheblichen Eingriff in meine persönlichen Belange empfinde. Unsere persönlichen Belange müssen aber zurückstehen gegen die Interessen der Aktionäre beziehungsweise wenn Schaden für das Unternehmen dadurch entsteht, dass wir uns in eine Aussenseiterposition begeben.

Schluss

Meine Damen und Herren, wir haben ein ereignisreiches Jahr für Infineon und für unsere Mitarbeiter abgeschlossen.

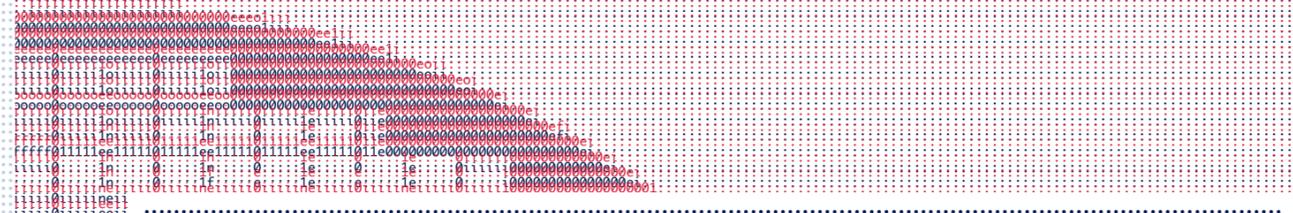
Ein Jahr mit einem schwierigen Markt liegt vor uns.

Aber ich bin sicher: Wir sind auf einem guten Weg und haben viel Potenzial.

Ich danke Ihnen, verehrte Aktionäre, für Ihr Vertrauen, und bitte Sie auch weiterhin um Ihre Unterstützung.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....





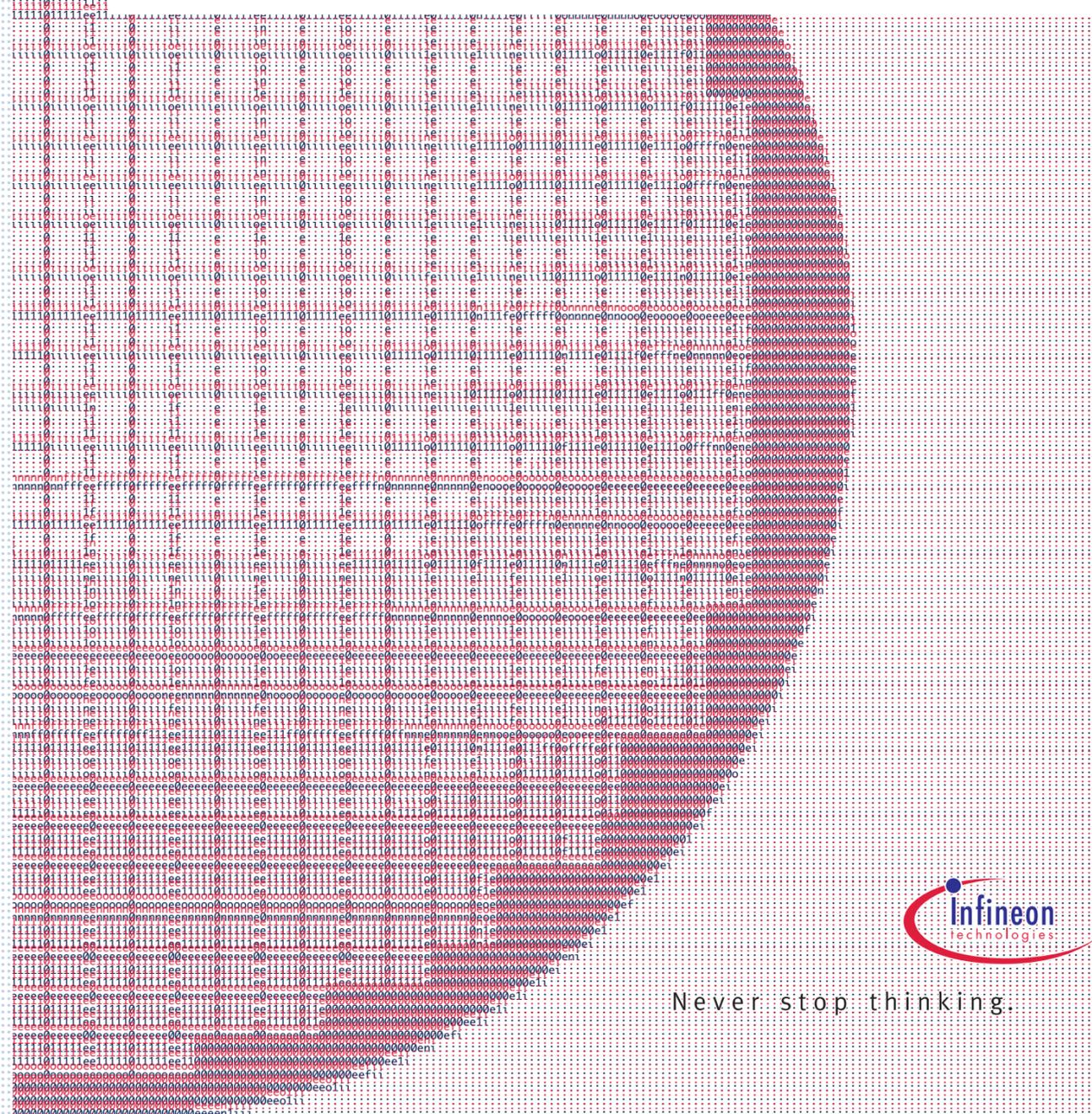
Rede zur Hauptversammlung

25. Januar 2005

Dr. Wolfgang Ziebart

Vorsitzender des Vorstands

Infineon Technologies AG



Never stop thinking.