

Börsen-Zeitung vom 19.09.2020, Nr. 181, S. 8

DAS CFO-INTERVIEW - IM INTERVIEW: SVEN SCHNEIDER

"Infineon hat frühzeitig auf die Bremse gedrückt"

Finanzvorstand warnt vor den negativen Folgen des Handelsstreits zwischen den USA und China für Europa - Sanktionen gegen Huawei treffen Chipkonzern

Börsen-Zeitung, 19.9.2020

- Herr Schneider, die Infineon-Aktie notiert derzeit über dem Niveau vom Februar vor dem Börsencrash infolge der Corona-Pandemie. Worauf führen Sie die Kurserholung zurück?

Nach meiner Einschätzung gibt es mehrere wesentliche Faktoren. Zum einen haben sich Trends infolge der Corona-Pandemie beschleunigt, die verstärkenden Einfluss auf unsere strukturellen Wachstumstreiber haben. Dazu gehört zum Beispiel die Digitalisierung in den Bereichen Streaming, Cloud-Server oder 5G-Infrastruktur. Außerdem steigt bei der Elektromobilität die Nachfrage nicht zuletzt wegen der Fördermaßnahmen. Zum anderen ist derzeit auch sehr viel Liquidität an den Kapitalmärkten. Und abschließend: Unsere Investor-Relations-Arbeit in Bezug auf die Übernahme von Cypress war sehr erfolgreich.

- Was meinen Sie bei Cypress konkret?

Wir haben die Sinnhaftigkeit der größten Übernahme in der Geschichte von Infineon der Finanz-Community überzeugend erklärt. Die Investoren verstehen gut, welche Vorteile die Kombination von Infineon und Cypress hat. Hinzu kommt, dass wir die Refinanzierung der rund 9 Mrd. Euro teuren Akquisition im Prinzip bereits abgeschlossen haben. Das ist für Investoren hinsichtlich der Risikobetrachtung ein wichtiger Aspekt. Wir bemerken in der Investorenbasis einen sehr großen Zuspruch für die Übernahme.

- Haben Sie damit gerechnet, dass es mit der Aktie wieder schnell nach oben geht?

Ich bin immer davon ausgegangen, dass es eine Erholung gibt. Nur die Geschwindigkeit hat mich etwas überrascht. Ende Februar notierte unsere Aktie bei 22 Euro, dann ging es runter auf 10 Euro im März. Jetzt liegt der Kurs um die 24 Euro - ungeachtet des Verwässerungseffekts infolge der Kapitalerhöhung im Mai. Das passt zu den Zielpreisen der Analysten, die deutlich über der Schwelle von 20 Euro, teilweise sogar bis 30 Euro liegen. Das ist alles in allem eine Entwicklung, die das große Vertrauen der Märkte in Infineon zeigt.

- Hat sich mit den beiden zurückliegenden Kapitalerhöhungen die Aktionärsstruktur nennenswert geändert?

Unsere Aktionärsstruktur hat sich nicht signifikant verändert. Ungefähr 10 % sind private Kleinanleger, 90 % sind institutionelle Investoren. Unsere Investoren stammen mit einem Anteil von mehr als 50 % aus den USA und Großbritannien - gefolgt von Deutschland, Norwegen und der Schweiz. Wir hatten immer schon einen starken angelsächsischen Anteil. Und auch die größeren Aktionäre sind insgesamt konstant geblieben: BlackRock hält gut 5 %, der norwegische Staatsfonds Norges und die Allianz jeweils knapp 5 %, die DWS knapp 4 %.

- Warum verzichten Sie weiterhin auf groß angelegte Restrukturierungen, womit Ihre Großabnehmer aus der Autoindustrie Schlagzeilen machen?

Infineon hat sehr frühzeitig auf die Bremse gedrückt. Bereits im Sommer 2019 gab es erste Anzeichen einer leichten Abkühlung in einzelnen Märkten. Daraufhin haben wir im Herbst letzten Jahres sehr konsequent Maßnahmen zur Kostensenkung eingeleitet - weltweiter Stopp bei Neueinstellungen, Gehaltserhöhungen wo möglich verschoben, Geschäftsreisen gedeckelt, die Budgets für externe Beratungen gekürzt. Das ist im gesamten Konzern sehr gut umgesetzt

worden und hat unser Ergebnis stabilisiert. Die herausfordernde Situation durch den weltweiten Ausbruch des Coronavirus haben wir bislang gut bewältigt und sind zurückhaltend optimistisch für die weitere Entwicklung. Zudem: Das Autogeschäft, das von der Pandemie besonders stark betroffen ist, erholt sich erkennbar.

- Wie sieht es mit Kurzarbeit aus?

Diese Möglichkeit nutzen wir nach wie vor, haben aber die Zahl der betroffenen Mitarbeiter reduziert. Derzeit sind es noch rund 2 000 Konzernbeschäftigte und Leiharbeiter an den Fertigungsstandorten Warstein und Regensburg. Auf dem Höhepunkt im Frühjahr waren es über 3 000 an vier Standorten. In unseren Werken in Dresden und Villach haben wir die Kurzarbeit bereits beendet.

- Wie hat sich die Investor-Relations-Arbeit geändert mit der Expansion in den USA infolge des Erwerbs von Cypress?

Die wesentliche Veränderung war, dass wir mit dieser größten Akquisition in unserer Unternehmensgeschichte die Gespräche mit den Investoren vor Ort ausgeweitet haben - und zwar noch vor der Pandemie. Drei Teams haben wir bei Verkündung der Transaktion gleichzeitig in die Regionen geschickt, Roadshows haben wir hochgefahren.

- Was müssen Sie derzeit den Investoren erklären?

Wann und wie sich die Autoindustrie erholt und wie sich die Elektromobilität entwickelt. Und natürlich wie die Integration von Cypress läuft. Hier kommen wir gut voran, trotz aller Einschränkungen durch die Corona-Pandemie. Wir haben das gut geplant.

- Sind Führungskräfte von Cypress nach der Übernahme abgewandert?

Wer gehen würde, war schnell klar. Der Großteil der wirklich guten Führungsmannschaft von Cypress hat Rollen im gemeinsamen Unternehmen übernommen und ist dageblieben.

- Wie bewerkstelligen Sie die Kontrolle der Zahlen von Cypress?

Durch unser internes Controlling, Reporting und unsere Wirtschaftsprüfer im In- und Ausland. Das ist Standard.

- Wechseln Sie den bisherigen Prüfer von Cypress aus?

Bisher hat KPMG Infineon geprüft und wird das künftig auch für den neuen Gesamtkonzern übernehmen. Die Zusammenarbeit mit dem ehemaligen Prüfer von Cypress läuft deshalb schrittweise aus.

- Wie bewerten Sie den hohen Kaufpreis von 9 Mrd. Euro für Cypress?

Der Kaufpreis ist nicht günstig, aber mit Blick auf vergleichbare Transaktionen in der Halbleiterbranche nach wie vor gerechtfertigt und angemessen. Wir verbreitern mit Cypress unser Produktportfolio komplementär. So können wir Kunden nun Komplettlösungen anbieten, gleichzeitig öffnet sich die Tür zu neuen Anwendungen.

- Muss sich Infineon von einigen Cypress-Standorten trennen, wie es nach dem Erwerb von International Rectifier der Fall war?

Das ist so nicht zu vergleichen. Natürlich gibt es an dem einen oder anderen Ort zwei Büros, die wir zusammenlegen können. Insgesamt wird das Geschäftsmodell von Infineon durch die Integration von Cypress gestärkt und noch robuster. Der Haupttreiber kommt nicht aus den Kosten-, sondern aus Umsatzsynergien. Die Fertigungsstandorte von Cypress werden in das Fertigungsnetzwerk integriert, so zum Beispiel der große Frontend-Standort von Cypress in Austin, Texas.

- Der Erwerb von Cypress war finanziell herausfordernd. Sind Sie an die Grenzen der Finanzierung großer Akquisitionen

gestoßen?

Wir sind gut aufgestellt und planen keine weiteren großen Akquisitionen. Jetzt konzentrieren wir uns darauf, das gesamte Potenzial der Übernahme zu heben. Kleinere Käufe zur Arrondierung unseres Know-hows schauen wir uns natürlich an, sollte sich die Gelegenheit bieten. Eine zentrale Rolle spielt die Entschuldung in unserer Finanzierungspolitik. Mittelfristiges Ziel ist, wieder eine Bruttoverschuldung in Höhe des maximal zweifachen Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, Ebitda, zu erreichen. Derzeit liegen wir beim 3,6-Fachen, auch bedingt durch hohe, der aktuellen weltwirtschaftlichen Lage angemessene Cash-Reserven von mehr als 3 Mrd. Euro. Die Nettoverschuldung entspricht in etwa dem 2,2-fachen Ebitda.

- Im Frühjahrsquartal hat Infineon aufgrund der Kaufpreisallokationseffekte einen Nettoverlust verbucht. Sie haben gewarnt, dass in den folgenden Quartalen ebenfalls Belastungen zu erwarten sind. Muss man bei Ihnen mit weiteren Fehlbeträgen in den Dreimonatsabschnitten rechnen?

Einen Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr geben wir Anfang November. Für das laufende Quartal planen wir allerdings wieder einen Überschuss. Denn in der Kaufpreisallokation hat man einmalige Effekte, die im Vorquartal besonders belastend gewirkt haben. Das ist ein ganz normaler Vorgang bei einer Übernahme. Im Laufe der Zeit lassen die weiteren Belastungen durch Abschreibungen dann nach. Positive Effekte aus dem operativen Geschäft können das überkompensieren.

- Wie bewerten Sie die Schulden- und Liquiditätslage von Infineon?

Die langfristige Aufstellung der Verschuldung ist ein ganz wesentlicher Punkt. Die stark überzeichnete Anleiheemission vom Juni im Umfang von insgesamt 2,9 Mrd. Euro erfolgte über vier Tranchen mit Laufzeiten von bis zu zwölf Jahren. Die nächste relevante Fälligkeit ist für uns im September 2022. Zudem haben die zurückliegenden Refinanzierungen auf der Eigenkapital- und Fremdkapitalseite dazu beigetragen, dass wir die Brückenfazilität von ursprünglich 6,6 Mrd. Euro für die Cypress-Übernahme frühzeitig komplett ablösen konnten. Aus der Akquisition stehen jetzt noch Darlehen von rund 3 Mrd. Euro zur Refinanzierung aus, mit Laufzeiten bis Juni 2024. Mit anderen Worten: Wir haben sehr viel Zeit und Flexibilität.

- Wie beurteilen Sie das vor dem Hintergrund des von Standard & Poor's auf "BBB-" zurückgestuften Ratings?

Ein Investment-Grade-Rating ist Kernbestandteil unserer Finanzpolitik. Darauf haben wir bei der Finanzierung der Cypress-Übernahme stets geachtet und von Anfang an gesagt, dass wir rund 30 % des Transaktionswerts durch frisches Eigenkapital finanzieren wollten. Derzeit bewertet S & P Global Ratings uns mit "BBB-" bei stabilem Ausblick. Das liegt im Rahmen dessen, was wir uns ausgerechnet haben. Zudem wurde das Rating im April in einem Umfeld bestätigt, in dem sich die makroökonomischen Daten aufgrund der Coronakrise schon deutlich verschlechtert hatten. Noch ein Punkt: Durch unser konsequentes Handeln haben wir extrem schnell die Finanzierungsrisiken, vor allem auf der Eigenkapitalseite, aus der Transaktion herausgenommen. Und das noch, bevor sämtliche Behörden der Akquisition zugestimmt hatten. Wir können damit sehr zufrieden sein.

- Welche Finanzziele setzen Sie sich nach der Übernahme?

Wir erwarten für Infineon nach wie vor ein etwas stärkeres Wachstum von mehr als 9 % pro Jahr über den Zyklus. Bei der Segmentergebnismarge setzen wir uns das Ziel 19 % statt bisher 17 %. Gleichzeitig reduzieren wir die Kapitalintensität und erwarten eine Investitionsquote von 13 % statt bisher 15 %.

- Wann wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wir wollen sie graduell erreichen - nach voller Integration von Cypress und sobald wir unser Geschäft wieder normal ohne die Belastung durch die Coronavirus-Pandemie betreiben können.

- Wo steht Infineon bei der Marge im Wettbewerb?

Unsere wichtigsten Wachstumstreiber wie Elektromobilität, **erneuerbare Energien**, Digitalisierung und das Internet der Dinge, kurz IoT, sind intakt. In den vergangenen 20 Jahren ist Infineon um 2 bis 3 Prozentpunkte über dem Marktdurchschnitt gewachsen. Das setzt voraus, dass wir mehr investieren - dadurch aber auch weniger freien Cash-flow erwirtschaften. Für die Marge heißt das, dass wir uns in Wachstumsphasen deutlich stärker entwickeln. In der derzeitigen Phase, in der wir nicht sämtliche eigenen Fertigungskapazitäten auslasten können, fällt die Profitabilität schwächer aus. Im Vergleich mit vielen

anderen Unternehmen sind wir ganz gut unterwegs. Es gibt auch Mitbewerber, die mit einer anderen Strategie und einem anderen Fokus auf spezielle Produkte arbeiten, die eine höhere Profitabilität haben.

- Wo liegen die Schwächen von Infineon?

Es gibt immer Themen, an denen wir arbeiten. Dazu gehören neue Technologien, etwa Siliziumkarbid. Im Autobereich nehmen wir uns viel vor, was künftige Marktopportunitäten anbelangt. Wir konnten hier schon schöne Erfolge erzielen, auch im Industriebereich. Aber das ist ein Geschäftsfeld, in das wir noch stärker reingehen wollen.

- Welche Vorteile bringen diese neuen Technologien?

Halbleiter auf Basis von Siliziumkarbid ermöglichen eine höhere Leistung bei einer kompakteren Größe. Elektrofahrzeuge können so effizienter werden und eine höhere Reichweite erhalten.

- Wo liegen die Nachteile?

Siliziumkarbid ist im Vergleich zu Silizium teurer. Es wird noch nicht so stark eingesetzt wie Silizium. Allerdings werden Design-Wins, wie wir sie erreicht haben, dazu beitragen, dass wir Anwendungen mit dieser Technologie vermehrt in den nächsten Jahren auf dem Markt sehen werden. Infineon ist hier bereits gut aufgestellt. Das zeigt sich auch in der finanziellen Bewertung des Unternehmens.

- Wie hoch sind die Leerstandskosten?

Wir schätzen die Leerstandskosten für das am 30. September endende Geschäftsjahr 2020 auf knapp 600 Mill. Euro. Der größte Teil kann dem Autosegment zugerechnet werden. Diese Kosten belasten das Ergebnis direkt. Das sind umgerechnet auf einen Konzernumsatz, den wir auf 8,5 Mrd. Euro prognostiziert haben, rund 5 Prozentpunkte. Von diesen Kosten sind rund 450 Mill. Euro Folge der zyklischen Unterauslastung. Der übrige Betrag entsteht durch notwendige Wartungen oder sonstige Effekte wie Strukturänderungen.

- Sind diese Belastungen gestiegen?

Ja, sie sind gestiegen, die Coronakrise schlägt hier durch. Auf der Jahrespressekonferenz im November 2019 hatten wir noch mit rund 400 Mill. Euro für dieses Geschäftsjahr kalkuliert.

- Wo liegt die durchschnittliche Kapazitätsauslastung von Infineon derzeit?

Im Frontend liegt diese zwischen 70 und 80 %. Wir streben aber natürlich eine höhere Auslastung an. Ein Wert in den hohen 90ern wäre wünschenswert - wie in der Vergangenheit bereits erreicht.

- Wie beurteilen Sie den Handelsstreit zwischen den USA und China für die Halbleiterindustrie und Infineon?

Die zunehmende internationale Fragmentierung sehen wir mit Sorge, denn globale Herausforderungen, wie der Klimawandel oder die Corona-Pandemie, können nur global gelöst werden. Wir als Infineon sind klare Verfechter von Globalisierung und internationalem Wettbewerb. Wir glauben auch, dass Sanktionen und Zölle nicht die richtigen Mittel sind. Europa muss aufpassen, in dem Wettstreit um die Technologieführerschaft zwischen den USA und China nicht zerrieben zu werden.

- Wie ist die Lage mit Ihrem Kunden Huawei?

Wie alle großen Halbleiterhersteller stellt auch Infineon Produkte her, die von den neuen Vorschriften der US-Regierung betroffen sind. Wir nehmen die Einhaltung der geltenden Vorschriften sehr ernst. Unser Kundenportfolio ist aber sehr diversifiziert. Dabei ist auch wichtig zu beobachten, wie künftig durch die US-Behörden die Lizenzierung der Produkte für Huawei gehandhabt wird.

- China macht mittlerweile 29 % des Konzernumsatzes aus. Wie können Sie das vertreten vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Peking Menschenrechte missachtet und sehr restriktiv gegen die eigene Bevölkerung vorgeht?

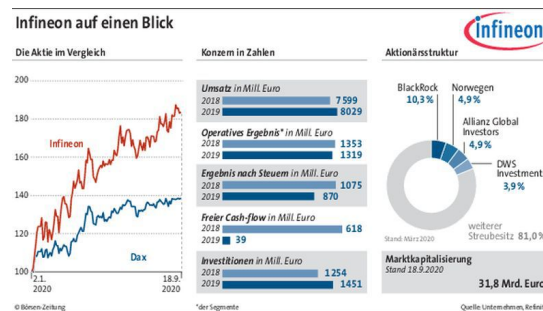
Das ist eine Frage, die wir aus mehreren Blickwinkeln betrachten müssen. Zunächst vom Geschäft her: Wir fühlen uns in China sehr gut aufgestellt. Die Möglichkeiten sind in dem Land weiter gut. Wir sind in China seit mehr als 20 Jahren aktiv. Wir wollen durch positives Wirken gestalten, öffentliche Belehrungen anderer sind nicht unser Weg.

- Wie bewerten Sie den Wirecard-Bilanzskandal für den Finanzplatz Deutschland?

Der Fall hat sicherlich das Vertrauen der Anleger und Investoren in den Finanzplatz beschädigt. Das Vertrauen muss zurückgewonnen werden. Ich bin aber skeptisch, dies übereilt oder mit zusätzlicher Regulierung erreichen zu wollen. Die bestehenden Regeln und Vorschriften in Deutschland sind bereits gut. Unternehmen und Behörden müssen sie aber konsequent umsetzen und die Einhaltung überwachen.

Das Interview führte Stefan Kroneck.

Stefan Kroneck



Quelle:	Börsen-Zeitung vom 19.09.2020, Nr. 181, S. 8
ISSN:	0343-7728
Rubrik:	DAS CFO-INTERVIEW - IM INTERVIEW: SVEN SCHNEIDER
Dokumentnummer:	2020181048

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/BOEZ_7044f5dcb6abda996f7588e1cb7226afa98fa133

Alle Rechte vorbehalten: (c) Börsen-Zeitung