

Wolfgang Ziebart,
57: „Ich bin Problemen
noch nie aus dem Weg
gegangen“

„Warum kaufen Sie keine Infineon-Aktien, Herr Ziebart?“

Wolfgang Ziebart, Vorstands-Chef von Infineon, über seine Berufung zum Problemlöser, das Ende der Verluste und das Für und Wider, sich mit eigenem Geld am Konzern zu beteiligen.

Wolfgang Ziebart leitet Europas zweitgrößten Halbleiterkonzern Infineon Technologies. Nach dem Börsengang 2000 fiel die ehemalige Siemens-tochter vor allem durch verfehlte Prognosen, Führungsskandale und hohe Verluste auf. Jetzt stellt Ziebart – seit 2004 im Amt – das erfolgreiche Ende der Sanierung und eine Rückkehr zu Wachstum in Aussicht.

€uro: Herr Ziebart, seit Ihrem Amtsantritt als Infineon-Chef im September 2004 haben Sie etwa 3,5 Millionen Euro Gehalt bekommen. Wie viel davon war Schmerzensgeld?

Wolfgang Ziebart: Sie werden es vielleicht nicht glauben, aber ich habe noch keine Sekunde bereut, bei Infineon zu arbeiten. Von Schmerzen kann keine Rede sein.

€uro: Haben Sie etwa Freude daran, ein Unternehmen zu führen, das seit Jahren vor allem durch verfehlte Prognosen und hohe Verluste auffällt?

Ziebart: Erstens werden wir die Sanierung im laufenden Jahr erfolgreich abschließen. Diese Aussicht macht selbstverständlich Freude. Zweitens ist die Halbleiterindustrie eine extrem dynamische Branche, was meinen Job trotz all des Stresses, der mit ihm verbunden ist, zusätzlich interessant macht. Und drittens bin ich in meinem Leben nie irgendwelchen Problemen aus dem Weg gegangen. Im Gegenteil. Infineon war nicht die erste Sanierungsaufgabe, die ich freiwillig angenommen habe. Ich betrachte es als wesentlichen Teil meines Berufs, Probleme zu lösen.

ALLE FOTOS: AXEL GRIESCH

€uro: In den vergangenen fünf Jahren haben sich die Verluste von Infineon auf rund 2,5 Milliarden Euro summiert. Dagegen schießeln die meisten Ihrer Konkurrenten hohe Gewinne. Warum steht Infineon so viel schlechter da?

Ziebart: Wir verdienen mit zirka 60 Prozent des Konzernumsatzes sehr gute zweistellige Gewinnspannen, hatten allerdings auch einzelne große Verlustbringer wie zuletzt den Mobilfunkbereich. Hier hat unser Hauptkunde Siemens, später BenQ Mobile, über Jahre hinweg Marktanteile verloren, und 2006 ging die deutsche BenQ in Konkurs. Das hat voll auf uns durchgeschlagen, während unsere Wettbewerber vom Wachstum ihrer Hauptkunden wie Nokia oder Motorola profitierten.

€uro: Sie sagten, Sie würden die Sanierung im laufenden Jahr abschließen. Was heißt das konkret?

Ziebart: Unser Ziel ist es, in diesem Geschäftsjahr ein ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen. Im nächsten wollen wir etwa fünf Prozent Umsatzrendite schaffen und im übernächsten unserem mittelfristigen Ziel von zehn Prozent Umsatzrendite relativ nahekommen.

€uro: Warum kaufen Sie als Vertrauensbeweis nicht mal Infineon-Aktien, wenn Sie so optimistisch sind? Vorstand und Aufsichtsrat sind mit nur einem Prozent am Unternehmen beteiligt.

Ziebart: Ich habe nach dem Börsengang unserer Speicherchip-Tochter Qimonda im →



„Wir werden die Sanierung im laufenden Jahr erfolgreich abschließen.“ Infineon-Chef Wolfgang Ziebart im Gespräch mit €uro-Redakteur Mario Müller-Dofel



→ August 2006 immerhin 20000 Aktien gekauft. Ich weiß, das klingt nach wenig, aber ich halte mich bewusst zurück. In Deutschland werden Beteiligungsmodelle wie Optionen von der Öffentlichkeit misstrauisch beäugt. Wenn ein Manager Aktien kauft oder verkauft, wird das sofort in alle möglichen Richtungen interpretiert. Ich war vor Infineon bei BMW und Continental beschäftigt. Auch da hatte ich auf Anteile verzichtet, obwohl das zumindest bei Continental keine vorteilhafte Entscheidung für meinen Geldbeutel war. Dass ich im vergangenen Jahr Infineon-Aktien gekauft habe, hängt vor allem damit zusammen, dass unsere US-Investoren mit Unverständnis reagiert haben, als ich denen sagte, dass ich keine Anteile an Infineon halte. Die können schwer verstehen, dass die Beteiligung von Managern am Unternehmenserfolg in Deutschland kritisch gesehen wird.

€uro: Nach der Ausgliederung Ihrer Speicherchip-Sparte Qimonda erwirtschaftet Infineon rund 30 Prozent des Konzernumsatzes mit Halbleitern für Automobile. Der Anteil der Automobilelektronik am Halbleitermarkt liegt bei nur acht Prozent. Stört Sie die Übergewichtung?

VITA

Wolfgang Ziebart, 57, wurde am 30. Januar 1950 in Hannover geboren. Der promovierte Maschinenbauingenieur studierte in München und begann seine Berufskarriere 1977 bei BMW. Sein dortiger Aufstieg mündete 1999 in der Berufung zum Vorstand für Forschung, Entwicklung und Einkauf. Im Oktober 2000 wechselte Ziebart zum Automobilzulieferer Continental, wo er als Vorstandsmitglied die Sparte Automotive Systems verantwortete. 2001 wurde er zudem stellvertretender Vorstands-Chef. Im September 2004 übernahm er den Vorstandsvorsitz beim Halbleiterkonzern Infineon Technologies. Wolfgang Ziebart ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Ziebart: Nein. Wir sind in diesem Segment mit neun Prozent Marktanteil die Nummer 2 weltweit und sehr profitabel. Zudem wachsen wir seit Jahren stärker als der Markt. Und ich glaube, dass das noch länger so bleiben wird. Hier bieten wir hervorragende Technologien, haben sehr gute Kunden und beispielsweise durch den Durchbruch der Hybridtechnik noch stärkere Wachstumspotenziale als die etwa acht bis zehn Prozent, die der Automobil-Halbleitermarkt in der Vergangenheit gewachsen ist. Ein Hybridfahrzeug braucht etwa dreimal so viele Chips wie ein herkömmliches Fahrzeug.

€uro: Welche Aussichten hat die Mobilfunksparte?

Ziebart: Hier haben wir schon deshalb viel Potenzial, weil wir von einem relativ geringen Marktanteil kommen. Wir glauben, dass wir da über Marktanteilsgewinne deutlich stärker wachsen werden als der Gesamtmarkt, der zweistellige Zuwachsraten aufweist. Wir haben bereits neue Kunden wie Nokia und LG gewonnen. Und da kommt sicher noch mehr.

€uro: Wie sieht es bei den anderen wesentlichen Geschäftsbereichen aus?

„Wir werden künftig wieder viel mehr gute Botschaften verkünden können.“

Ziebart: Bei Halbleitern für Chipkarten sind wir mit etwa 30 Prozent Marktanteil größer als die nächsten zwei Wettbewerber zusammen. Hier ist es wie im Mobilfunkbereich unser Ziel, die Profitabilität signifikant zu verbessern. Dafür würden wir hier auch auf Marktanteile verzichten. Bei Chips für Breitbandzugänge sind wir auch Weltmarktführer. Hier müssen wir die Entwicklungskosten auf ein höheres Umsatzvolumen umlegen und den Marktanteil erhöhen. In diesem Bereich könnte bald eine Branchenkonsolidierung stattfinden. Und der Bereich Leistungshalbleiter, wo wir ebenso Weltmarktführer sind, ist vor allem wegen der Notwendigkeit zur Energieverbrauchsreduktion beispielsweise bei Elektrogeräten und Beleuchtung extrem attraktiv. Energiereduktion war zwar schon immer ein wichtiges Thema bei uns. Jetzt ist es aber besonders öffentlichkeitswirksam, und das gibt uns natürlich zusätzlich Rückenwind.

€uro: Sie haben angekündigt, dass Infineon den aktuell 86-prozentigen Anteil an Qimonda langfristig verkaufen wird. Welche Voraussetzungen müssen für Anteilsverkäufe erfüllt sein?

Ziebart: Das ist eine Frage des Preises und unseres Finanzbedarfs. Der Ausgabekurs lag bei 13 US-Dollar, momentan liegt der Kurs bei rund 15 Dollar. Da sind wir nicht in Versuchung, zu verkaufen. Wir haben eine gesunde Bilanzstruktur und derzeit keinen Finanzbedarf.

€uro: Aber kürzlich sagten Sie, dass Sie nach Akquisitionsmöglichkeiten Ausschau halten. Wäre die Finanzierung einen Zukaufs ein Grund, Qimonda abzustoßen?

Ziebart: Nicht unbedingt. Unser Geschäft ist durch die Auslagerung des Speichergeschäfts wesentlich weniger schwankungsanfällig als früher. Und ein weniger zyklisches Geschäft kann auch andere Finanzierungsformen vertragen.

€uro: In welche Richtung gehen Ihre Akquisitionsabsichten?

Ziebart: Lassen Sie mich etwas Grundsätzliches sagen: Für meinen Geschmack wird das Thema in der Öffentlichkeit viel zu stark ge-

wichtet. Unsere Priorität ist und bleibt das organische Wachstum.

€uro: Aber Sie schauen sich ja nun mal um ...


Ziebart: Es ist zu früh, um ins Detail zu gehen. Deshalb nur so viel: Technologie zuzukaufen haben wir nicht unbedingt nötig, weil unsere Technologien im Markt sehr gut ankommen. Es könnte eher sinnvoll sein, ein Unternehmen zu kaufen, das einen Markt besser bedienen kann als wir, weil es beispielsweise gewisse Kunden hat, die uns, würden wir sie auf anderem Wege gewinnen wollen, einen sehr hohen Aufwand kosten würden.

€uro: Sie haben sich von der Hauptversammlung eine Kapitalerhöhung genehmigen lassen. Wann wollen Sie die Maßnahme umsetzen?

Ziebart: Wir haben uns vor allem finanzielle Flexibilität genehmigen lassen. Nicht nur eine Kapitalerhöhung, sondern auch das Gegenteil, Aktienrückkäufe. Derzeit ist aber weder in der einen noch in der anderen Richtung Konkretes geplant.

€uro: Unter Ihrer Führung hat sich Infineon stark gewandelt. Börsianer verbinden das Unternehmen aber noch immer mit Wertvernichtung, enttäuschten Erwartungen und den Schmiergeldaffären Ihres Vorgängers Ulrich Schumacher. Haben Sie mal darüber nachgedacht, das schlechte Image durch einen Namenswechsel abzustreifen?

Ziebart: (lacht) Nein, das haben wir nicht. Ich muss gestehen, dass ich mich bislang auch nicht wesentlich um die Aufarbeitung der Vergangenheit gekümmert habe. Für mich ist die Zukunft wichtiger. Ich habe übrigens kürzlich einen TV-Beitrag über Corporate Governance gesehen, in dem einige Negativbeispiele aus Deutschland gezeigt wurden. Infineon war nicht dabei. Ich bin sehr optimistisch, dass wir künftig wieder viel mehr gute Botschaften verkünden können, als dies in der Vergangenheit bei Infineon üblich war.

€uro: Herr Ziebart, vielen Dank für das Gespräch. 

Das vollständige Interview lesen Sie im Internet unter www.finanzen.net.