

REDE ZUR PRESSEKONFERENZ Q1/2020

**„STARKE NACHFRAGE BESCHERT
REKORDAUFTRAGSBESTAND –
ENERGIEGESCHÄFTE IM FOKUS“**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand, Mitglied des Vorstands

Roland Busch

Stellv. Vorstandsvorsitzender, CTO, CHRO,
Mitglied des Vorstands

Michael Sen

Co-CEO Gas and Power, Mitglied des Vorstands

München, 5. Februar 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

[Joe Kaeser]

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir guten Morgen! Vielen Dank, dass Sie bei uns sind – hier in der Olympiahalle, am Telefon und über das Internet. Mit dabei sind heute Ralf Thomas, der durch die einzelnen Geschäfte führen wird; Roland Busch, der den Fortschritt von Vision 2020+ erläutern wird; und Michael Sen, der im Anschluss für Fragen zu unseren Energiegeschäften zur Verfügung steht. Wir haben gestern in Bezug auf Siemens Gamesa eine wichtige Entscheidung getroffen.

Es sind bewegte und bewegende Zeiten. Vor fünf Tagen ist Großbritannien aus der EU ausgetreten. Für ein Unternehmen mit 14 Werken und 15.000 Beschäftigten im Vereinigten Königreich ist es natürlich wichtig, zügig die künftigen rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu kennen.

Seit wenigen Tagen droht mit dem neuartigen Coronavirus eine Pandemie. Es ist nicht die Zeit, darüber zu mutmaßen, welche gesundheitlichen, aber auch binnen- und weltwirtschaftlichen Folgen die Ausbreitung des Virus haben wird. Es ist die Zeit, sich zu engagieren. Deshalb hat Siemens Healthineers zwei Ultraschallgeräte und einen Computertomografen zur Lungenuntersuchung nach Wuhan an zwei Krankenhäuser geliefert.

Vor zwei Wochen waren wir in Davos beim Weltwirtschaftsforum. Wir trafen Kunden, Geschäftspartner, Investoren und Regierungsmitglieder aus aller Welt.

Das diesjährige Treffen stand ganz im Zeichen von Nachhaltigkeit, Umweltschutz und einem neuen, inklusiven Kapitalismus.

Dabei waren es nicht nur die Umweltverbände und Aktivisten, die sich in ihren Forderungen, Mahnungen und Versprechen gegenseitig übertroffen haben.

Siemens hat bereits vor fünf Jahren angekündigt, bis 2030 klimaneutral zu sein und bis 2020 50 Prozent seiner Emissionen zu reduzieren. Wir sind dabei auf sehr gutem Weg. In meiner Rede auf der Hauptversammlung werden wir weiterführende Konzepte adressieren und dabei unsere Ernsthaftigkeit noch einmal unterstreichen.

Insoweit mutet es schon fast grotesk an, dass wir durch ein Signaltechnikprojekt in Australien zur Zielscheibe zahlreicher Umweltaktivisten geworden sind. Das werden wir sicherlich heute auch nochmal um und in der Hauptversammlung hören und sehen.

Über dieses Projekt ist viel diskutiert, gesagt und geschrieben worden. Wir haben die Situation überprüft und danach eine Entscheidung getroffen und sie begründet. Wären wir noch einmal in einer Situation, in der wir frei entscheiden könnten, fiele sie sicherlich anders aus.

Daran ändert auch die Realität nichts, dass die von uns gelieferte Signaltechnikanlage für einen sicheren Zugverkehr für die Inbetriebnahme der umstrittenen Mine irrelevant ist.

Was durch Davos und unsere eigenen Erfahrungen aber nochmals unterstrichen wurde: ESG-Themen [also Themen zu Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung)] sind wesentliche Strategieelemente, die sich in Geschäfts- und Unternehmensplanungen wiederfinden müssen.

Siemens Energy wird eine wichtige Rolle in der weltweiten Energiewende von konventioneller Energieerzeugung zu Erneuerbaren Energien einnehmen können. Das gilt auch für Beiträge zum Übergang von fossilen Kraftstoffen hin zu synthetischen Beimischungen und Energieträger-Systemen auf der Basis von „Grünem Wasserstoff“.

Dafür ist eine robuste, profitable und innovative Aktivität bei Erneuerbaren Energien eine wichtige Erfolgsvoraussetzung. Das ist für uns Siemens Gamesa Renewable Energy, oder kurz SGRE.

Wir haben Sie ja schon gestern darüber informiert: Die Siemens AG wird alle von Iberdrola gehaltenen SGRE-Anteile, also 8,1 Prozent, übernehmen. Damit erhöhen wir den Anteil auf rund 67 Prozent.

Darüber hinaus haben wir mit Iberdrola und SGRE ein Kooperations-Abkommen unterzeichnet. Dies umfasst ausgewählte Projekte für Windenergie-Erzeugung und zur Verbesserung der Verteilnetze.

Wir gehen davon aus, dass darüber hinaus jährliche Einsparungen in Höhe von bis zu 100 Millionen Euro nach Auflösung des Gesellschaftsvertrags und eine engere Zusammenarbeit zwischen Siemens und SGRE möglich sind. Daraus ergibt sich ein Nettobarwert von 900 Millionen Euro.

Im Rahmen der Abspaltung des Gas and Power-Geschäfts und anschließenden Börsengangs werden wir alle Anteile an SGRE in die neue Siemens Energy einbringen.

Es war wegweisend von Siemens und Gamesa, vor fast drei Jahren die Windkraft-Geschäfte zusammenzuführen und so die Konsolidierung dieser so bedeutenden Branche proaktiv zu gestalten. Nun gehen wir den nächsten Schritt und stärken Siemens Gamesa als wichtigen Eckpfeiler der Transformation bei Siemens Energy.

Mit der Neuausrichtung von Siemens Energy und dem geplanten Börsengang im September sind wir voll auf Kurs. Der Zeitplan sieht wie folgt aus:

- Den Firmensitz wollen wir bald festlegen.
- Bis Ende März soll der Carve-Out, also die rechtliche Trennung aller Siemens Energy-Aktivitäten von den übrigen Siemens-Aktivitäten, weitestgehend abgeschlossen sein.
- Für den 9. Juli planen wir hier in München eine außerordentliche Hauptversammlung der Siemens AG, auf der wir den Aktionären die Abspaltung eines Mehrheitsanteils an Siemens Energy erläutern und zur Abstimmung vorlegen.
- Und für den September planen wir einen Capital Market Day.

Lassen Sie mich nun meine Bewertung des ersten Quartals kurz zusammenfassen. Die wichtigsten Kennzahlen sehen Sie in unserer Darstellung. Und Ralf Thomas wird auf die einzelnen Geschäfte ja noch detaillierter eingehen.

Wie erwartet, sind wir nach dem fulminanten Schlussspurt im vierten Quartal 2019 etwas verhalten in das neue Geschäftsjahr gestartet.

Dennoch sehen wir einen robusten Auftragseingang, der das Rekordquartal im gleichen Zeitraum des Vorjahrs nur marginal unterschreitet.

Die daraus resultierende Book-to-Bill-Rate, also das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, ist mit 1,22 sehr erfreulich.

In der Ertragskraft sind Digital Industries (DI), Smart Infrastructure (SI) und Mobility (MO) als die Kernelemente des neuen „Industrial“ Siemens unseren Erwartungen gerecht geworden.

Im Softwaregeschäft, der Niederspannung und in China sehen wir sogar sehr gute Entwicklungen.

Bei Siemens Gamesa und Healthineers sind nicht nur wir mit der Ertragsentwicklung im Quartal nicht zufrieden. Allerdings sehen wir im Gesundheitsgeschäft erfreuliches Wachstum, und das Management hat die Jahresziele bestätigt.

Bei Siemens Gamesa gehen wir davon aus, dass nach den Neuerungen in der Aktionärsstruktur das Management wieder mehr Kapazität hat, sich mit der Verbesserung der Ertragskraft zu befassen.

Gas and Power muss die weitgehend durch einen ungünstigen Mix zwischen Neugeschäft und Service entstandene Lücke schließen und sich auf die Maßnahmen für eine erfolgreiche und termingerechte Börsennotierung konzentrieren.

Damit übergebe ich nun an Roland Busch, der Ihnen die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Vision 2020+ vorstellt und dabei über viele gute Dinge berichten kann.

[Roland Busch]

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite guten Morgen und herzlich willkommen!

Mit der Vision 2020+ haben wir eine der größten Transformationen in der Geschichte unseres Unternehmens eingeleitet.

In der 1. Phase haben wir Siemens noch fokussierter auf unsere Kunden und Märkte aufgestellt und die Basis für klare Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten geschaffen. Das Unternehmen muss in der Lage sein, sich den schnellen Veränderungen, die wir in allen unseren Märkten beobachten, agil anzupassen. Eben diese Fähigkeit wird für den zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens ganz entscheidend sein.

Das beste Beispiel für die Umsetzung dieser Strategie ist die geplante Abspaltung von Siemens Energy. Sowohl die Energie- als auch die Öl-und-Gas-Märkte befinden sich in einem disruptiven Wandel, der sich mit rasanter Geschwindigkeit abspielt. Die gewohnten Markt- und Technologiezyklen von zehn bis 20 Jahren schrumpfen massiv. Die Treiber dafür sind Dekarbonisierung, Dezentralisierung und Digitalisierung.

Mit der geplanten Abspaltung von Siemens Energy, noch vor Ende des Geschäftsjahres 2020, schaffen wir die Basis für „Fokus, Verantwortung und Anpassungsfähigkeit“.

Ein weiteres Ziel ist es, Siemens schlanker und damit agiler aufzustellen und unsere Kosten – über alle Bereiche hinweg – zu senken. Bei der Umsetzung gehen wir weitsichtig vor. Die Interessen all unserer Stakeholder – Kunden, Zulieferer, Mitarbeiter und Eigentümer – wägen wir dabei gewissenhaft ab.

Es ist mir wichtig, zu betonen, dass die Vision 2020+ deutlich mehr ist als ein Kostensenkungsprogramm.

Vision 2020+ ist ein Programm mit dem Ziel, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern und somit schneller zu wachsen als Markt und Wettbewerber ...

... zudem wollen wir profitabler werden!

Nur so bekommen wir die Freiräume, die wir brauchen, um in die Zukunft von Siemens zu investieren:

- in unsere technologische Führerschaft bei Hardware und Software, also in unsere Produkte und Software,
- in unser Portfolio für das Internet der Dinge in den Bereichen Industrie, Infrastruktur und Mobilität sowie Medizintechnik und Energie,
- in die digitale Transformation unserer Geschäfte,
- in den Ausbau unserer Geschäfte in neuen Wachstumsmärkten
- und letztendlich auch in Akquisitionen.

Um das erfolgreich umzusetzen, werden wir weiterhin einen großen und verstärkten Fokus auf die exzellente Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter setzen. Wenn wir in die Menschen und ihr Talent investieren, investieren wir in Siemens.

Lassen Sie uns nun dennoch einen kurzen Blick auf die Umsetzung der Kostenoptimierungsmaßnahmen werfen, denn wir möchten Ihnen hier – wie versprochen – volle Transparenz geben.

Wir kommen bei allen Maßnahmen zur Steigerung der Kostenoptimierung wie geplant voran. Wir bestätigen unsere Zielwerte, wie Sie an den vier grünen Haken erkennen können.

Bei Digital Industries konnten wir unsere Umsetzungsgeschwindigkeit erhöhen. Wir haben alle Maßnahmen im Programm „DI ONE“ und dem Programm der Digital Industries für die Region Deutschland mit den Arbeitnehmervertreterinnen und -vertretern erörtert und setzen sie nun einvernehmlich um.

Auch bei Smart Infrastructure kommen wir gut voran. In den kommenden Quartalen wird das SI-Team die Maßnahmen wie geplant umsetzen. Die Aufwendungen für Personalrestrukturierung werden dadurch steigen.

Bei den Global Business Services machen wir ebenfalls gute Fortschritte und sind zuversichtlich, einen Einsparungswert von rund 90 Millionen Euro zu erzielen.

Bei der Umsetzung einer Lean and effective Governance arbeiten wir daran, Einsparungen im Umfang von rund 500 Millionen Euro zu erzielen, und sind auch hier auf einem guten Weg.

Weitere konkrete Aussagen zur Zielerreichung werden wir treffen können, wenn Siemens Energy vollständig abgespalten ist.

Unsere Mitarbeiter haben im ersten Quartal 2020 einen hervorragenden Job gemacht. Wir sind sehr stolz auf unser globales Siemens-Team!

Oft stehen in der Berichterstattung die Operating und Strategic Companies im Fokus.

Ich möchte daher auch etwas zu den „Portfolio Companies“ sagen, also den Einheiten, über die wir außerhalb unseres sogenannten „Industriellen Geschäftes“ berichten. Wir sprechen hier immerhin von einem Portfolio mit einem Umsatz von knapp 5 Milliarden Euro.

Trotz eines herausfordernden Umfelds ist es den Geschäftseinheiten der „Portfolio Companies“ gelungen, im ersten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr den Auftragseingang um 3 Prozent, den Umsatz sogar um 14 Prozent auf vergleichbarer Basis zu steigern und dabei ein insgesamt positives Ergebnis zu erzielen! Erinnern Sie sich bitte, dass wir im letzten Geschäftsjahr noch ein negatives bereinigtes EBITA [adj. EBITA] von 115 Millionen Euro ausgewiesen haben. Diese Verbesserung ist ein großartiger Erfolg unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich bedanke mich bei ihnen ausdrücklich dafür.

Die Portfolio Companies werden als organisatorische Einheit seit 1. Dezember von Horst Kayser geleitet. Mit seiner Expertise und langjährigen operativen Erfahrung wird er unseren „Private-Equity-Ansatz“ weiter konsequent vorantreiben.

Sein Vorgänger, Jochen Eickholt, übernimmt, wie Sie wissen, eine Schlüsselrolle bei Siemens Energy. Ich möchte mich bei dieser Gelegenheit ganz herzlich bei Jochen Eickholt für sein Engagement und die tollen Leistungen in den letzten Jahren bedanken!

Die Nachfolge von Horst Kayser als Siemens-Strategiechef hat zum 1. Februar Peter Körte übernommen. Er wird eine wichtige Rolle bei der Weiterentwicklung der Strategien für Siemens und natürlich auch bei der digitalen Transformation unserer Geschäfte spielen.

Und damit übergebe ich an meinen Vorstandskollegen Ralf Thomas.

[Ralf P. Thomas]

Ich werde Ihnen nun einen Überblick über die einzelnen Geschäfte – Digital Industries, Smart Infrastructure, Gas and Power und Mobility – geben.

Die Zahlen von Siemens Gamesa und Siemens Healthineers kennen Sie ja bereits; deshalb gehe ich darauf in Folge nicht mehr näher ein.

Wie immer verweise ich für einen detaillierten Überblick über alle Geschäfte auf unsere Ergebnisveröffentlichung.

Beginnen wir mit Digital Industries.

Beim Auftragseingang konnte Digital Industries im Softwaregeschäft seinen Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen.

In den kurzzyklischen Produktgeschäften kühlte die Nachfrage jedoch weiter deutlich ab, insbesondere im Automobil- und Maschinenbau. Geografisch betrachtet war das Auftragswachstum von Digital Industries insgesamt auf die Region Amerika zurückzuführen, wobei die USA Wachstumstreiber waren.

Insgesamt stieg der Auftragseingang auf vergleichbarer Basis leicht an.

Der Umsatz ging vor allem aufgrund der rückläufigen Marktentwicklung der kurzzyklischen Geschäfte zurück, insbesondere auch in Deutschland.

Die Ergebnismarge vor Restrukturierungsaufwendungen lag bei 17,4 Prozent und damit unter Vorjahresniveau. Im Vorjahresquartal war die Marge allerdings unterstützt worden durch den Verkauf einer Beteiligung.

Mit 115 Millionen Euro Restrukturierungsaufwendungen setzt Digital Industries seinen im Mai vergangenen Jahres angekündigten Plan beschleunigt um und hat auch im vergangenen Quartal wieder massiv in Zukunftstechnologien investiert. In Cloudlösungen und die Integration von Mentor investierte Digital Industries insgesamt 80 Millionen Euro, was die Marge mit 210 Basispunkten beeinflusste.

Smart Infrastructure ist ein solider Start ins neue Jahr gelungen.

Der Auftragseingang der SI lag auf dem Niveau des sehr starken Vorjahresquartals. Positive Treiber waren insbesondere das System- und Softwaregeschäft; regional stark waren vor allem Asien und Australien.

Es ist erfreulich, dass Smart Infrastructure über die Geschäfte und Regionen hinweg ein beachtliches Umsatzwachstum erzielte, trotz der geringeren Nachfrage nach Produkten in den kurzzyklischen Industrien.

Der Großteil der Geschäfte von Smart Infrastructure konnte die Profitabilität im ersten Quartal steigern, unterstützt von Währungseffekten.

Die Ergebnismarge war im Vergleich zum Vorjahresquartal höher und lag bei 8,8 Prozent vor Restrukturierung.

Das Team von Smart Infrastructure kommt mit seinen Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität gut voran. In den kommenden Quartalen werden diese sich auch in steigenden Aufwendungen für Restrukturierung niederschlagen. Roland Busch ist darauf ja schon kurz eingegangen.

Nun zu unserem Energiegeschäft, das weiter in einem herausfordernden Umfeld agiert.

Der Auftragseingang von Gas and Power war mit 5,6 Milliarden Euro im ersten Quartal solide, reichte aber nicht an den starken Wert des Vorjahresquartals heran. Damals hatten wir mehrere Großaufträge im Stromübertragungs- und Servicegeschäft gebucht.

Der Umsatz bewegte sich auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Deutliches Wachstum im Stromübertragungs-Geschäft wurde dabei durch Rückgänge in den anderen Geschäften aufgewogen.

Eine weniger günstige Zusammensetzung der Umsatzerlöse – der sogenannte Business Mix – und zusätzliche Aufwendungen in Verbindung mit der Aufstellung von Siemens Energy als eigenständiges börsennotiertes Unternehmen hielten die Profitabilität von Gas and Power insgesamt zurück. Das Servicegeschäft hingegen leistete wieder einen soliden Beitrag. Die Ergebnismarge erreichte 1,7 Prozent vor Restrukturierung.

Kommen wir zu guter Letzt zu Mobility, die wie erwartet eher verhalten in das neue Geschäftsjahr gestartet ist.

Der Auftragseingang blieb deutlich hinter dem sehr hohen Niveau des Vorjahres zurück. Damals waren der Auftrag für das U-Bahn-Netz in London über 1,6 Milliarden Euro und ein Auftrag in Kanada mit einem Volumen von 800 Millionen Euro gebucht worden.

Beim Umsatz hielt Mobility das hohe Niveau des Vorjahresquartals, trotz des Rückgangs im Bahninfrastrukturgeschäft. Wie bereits angekündigt, wird der Umsatz in den nächsten Quartalen deutlich an Fahrt aufnehmen.

Mit 10,3 Prozent vor Restrukturierung, beziehungsweise 10,0 Prozent wie berichtet, lag die Ergebnismarge auch im 25. Quartal in Folge deutlich im Margenkorridor.

Kommen wir nun zum Ausblick.

Kurz und knapp: Wir sind auf Kurs, unsere ambitionierten Prognoseziele zu erreichen, und bestätigen unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr.