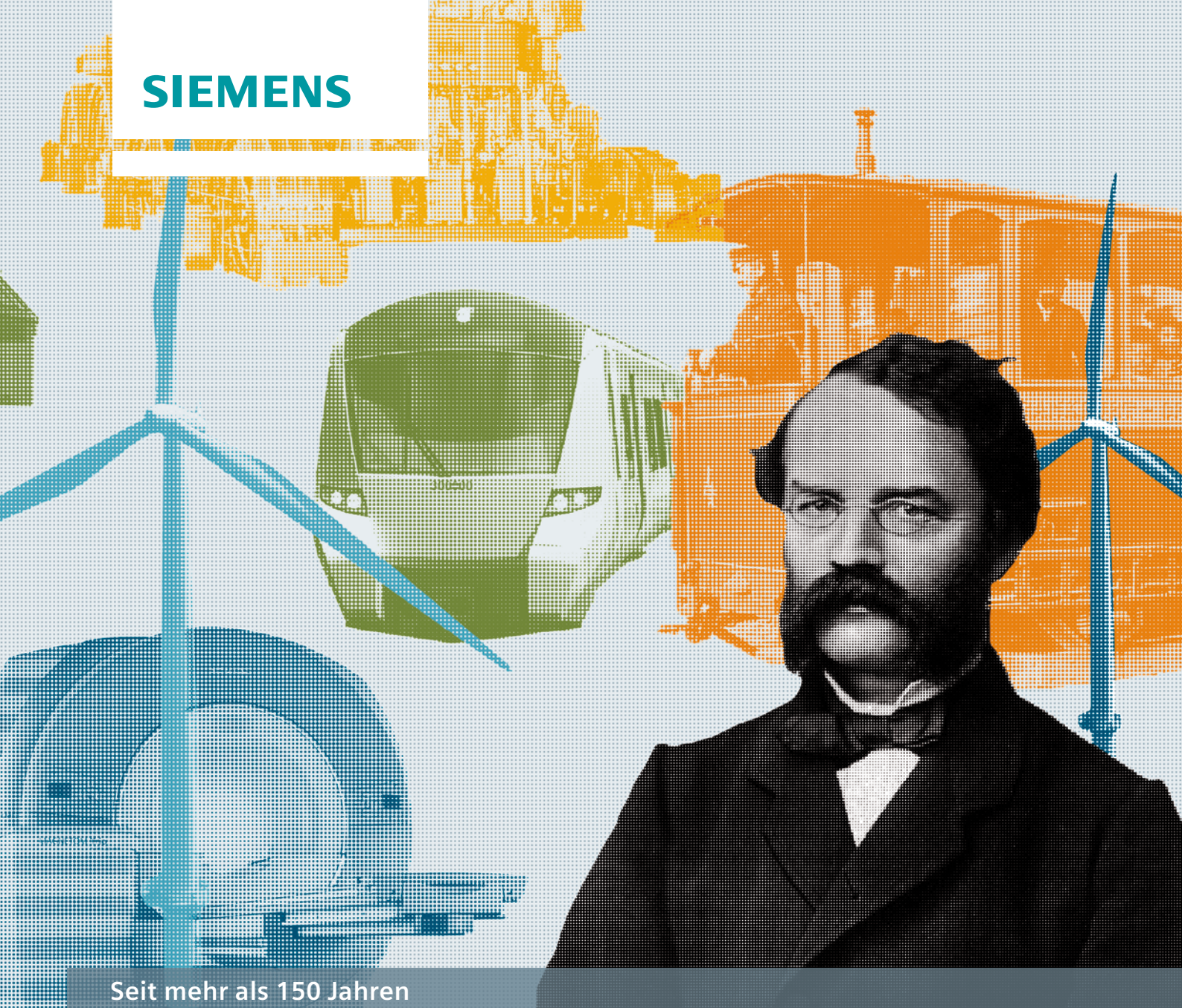


The background of the advertisement is a collage of various Siemens-related images. At the top left, the Siemens logo is displayed in a white box. The collage includes a green high-speed train, a blue wind turbine, a blue industrial machine, and an orange-tinted image of a train with passengers. A black and white portrait of a man with a beard and a bow tie is positioned on the right side of the collage.

SIEMENS

Seit mehr als 150 Jahren

Technologie und Finanzierung aus einer Hand

Eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte

Financial Services



Roland Chalons-Browne
CEO von Siemens Financial Services

Vorwort

„Seit Gründung zählt Siemens zu den führenden Technologieanbietern weltweit und hat immer wieder bahnbrechende Entwicklungen zur Marktreife gebracht. Das ist bekannt. Weit weniger bekannt ist, dass Siemens die Markteinführung dieser Technologien mit innovativen Finanzlösungen unterstützt und vorangetrieben hat. Diesem Thema widmet sich die vorliegende Broschüre. Sie zeigt, wie eng das Know-how des Konzerns in Sachen Finanzierung und Technologie schon zu Gründerzeiten verzahnt war und wie stark sich bereits Werner von Siemens und seine Brüder mit dieser Thematik beschäftigt haben.

Seit 1997 bündelt Siemens Financial Services die weltweite Finanzkompetenz des Unternehmens und versetzt den Konzern damit in die Lage, Technologie und Finanzierung aus einer Hand anzubieten – schwerpunktmäßig in den vier Sektoren Energy, Healthcare, Industry und Infrastructure & Cities. Wie die Gründer vor rund 150 Jahren achten wir bei

jedem Projekt auf eine solide und nachhaltige Finanzierung. Die Maxime von Werner von Siemens gilt unverändert: „Für augenblicklichen Gewinn verkaufe ich die Zukunft nicht!“

Wir als SFS verstehen uns als Mitunternehmer und tragen einen Teil der Risiken bei langfristigen Infrastrukturinvestitionen. Genauso haben es die Siemens-Brüder im 19. Jahrhundert gemacht, als sie mit eigenem Kapital unter anderem die Elektrifizierung Russlands und den Bau internationaler Telegrafenerleitungen vorantrieben. Technologie und Finanzierung gehören bei Siemens einfach zusammen – und das seit mehr als 150 Jahren.“



Eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte

Technologie und Finanzierung aus einer Hand

Knappe staatliche Mittel, risikoscheue Banken und Anwohnerproteste: Wer die Geschichte des Baus der Berliner Hoch- und U-Bahn vor 1900 betrachtet, zieht unwillkürlich Parallelen zur heutigen Zeit. Technisch wäre die elektrische Bahn seit 1879 funktionsfähig gewesen. Doch kaum jemand wollte in die neue Infrastruktur investieren, zumal sich zum Teil auch Anwohner wehrten. In Städten wie Berlin, wo angesichts schwieriger Bodenverhältnisse Hochbahnen projektiert wurden, lehnten die Behörden auch mit Verweis auf eine mögliche Lärmbelästigung und eine Verschattung der Straßenzüge die Erteilung von Konzessionen zum Bau und Betrieb solcher Bahnen zuerst ab.

Mit Technologie und Kapital von Siemens fuhr 1902 die erste Linie der Hoch- und U-Bahn in Berlin

Der Durchbruch gelang Siemens erst 1896 mit einem Plan für ein drei Linien umfassendes Netz. Angesichts der Expansion Berlins zur größten Industriestadt Deutschlands war eine Modernisierung der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur mittlerweile unumgänglich. Um das sich anbahnende Großprojekt auf eine breitere finanzielle Basis zu stellen, gründete das Unternehmen ein Jahr später gemeinsam mit der Deutschen Bank die „Hochbahngesellschaft“. Diese forcierte den Bau des Bahnnetzes zum Teil oberirdisch, zum Teil aber auch unter der Erde, da die Proteste gegen die Lärmbelästigung anhielten. Am 15. Februar 1902 fuhr schließlich die erste Linie.

*„Wer das Beste liefert, bleibt schließlich oben,
und ich ziehe immer die Reklame durch Leistungen
der durch Worte vor.“*

Werner von Siemens
an den Vertreter E. Rau von Siemens & Halske
in Brüssel, 18. Januar 1876

Pionierleistung: Siemens entwickelte, betrieb
und finanzierte das E-Werk in Moskau – damals
das größte seiner Art in Osteuropa (1898)

Russland leuchtet



Maßarbeit: Die Lichtgesellschaft ließ in Moskau 1898 Kabel von Siemens & Halske verlegen

„Hoffentlich schufen wir dadurch den Embryo einer großen und mächtigen Gesellschaft.“

Carl von Siemens zur Gründung der Lichtgesellschaft

Objektbeschreibung

Nachdem 1882 das erste öffentliche Elektrizitätswerk im New Yorker Stadtteil Manhattan errichtet worden war, erstrahlten bis zur Jahrhundertwende viele Großstädte in elektrischem Licht. Siemens übernahm unter anderem in Russland eine Vorreiterrolle. Carl von Siemens gründete in St. Petersburg die „Gesellschaft für elektrische Beleuchtung vom Jahre 1886“. Diese Lichtgesellschaft besaß die Konzession, im gesamten Zarenreich Elektrizitätswerke und -netze zu errichten und zu betreiben und trug maßgeblich zur Elektrifizierung Russlands bei.

Herausforderung

Wie in vielen Ländern entwickelte sich die Nachfrage nach elektrischer Straßenbeleuchtung auch in Russland zu Beginn zäh, nicht zuletzt, da es bereits gasbetriebene Laternen gab. Rückendeckung erhielt Siemens vom technikbegeisterten Zaren höchstpersönlich, nachdem das Unternehmen den Winterpalast elektrifiziert hatte: Beim traditionellen Winterball im Januar 1887 brannten 12.000 Glühlampen. Kurze Zeit später erhielt Siemens die gewünschte Beleuchtungskonzession und stieg damit erstmals in die Finanzierung und den Betrieb großer Infrastrukturprojekte im Starkstrommarkt ein.

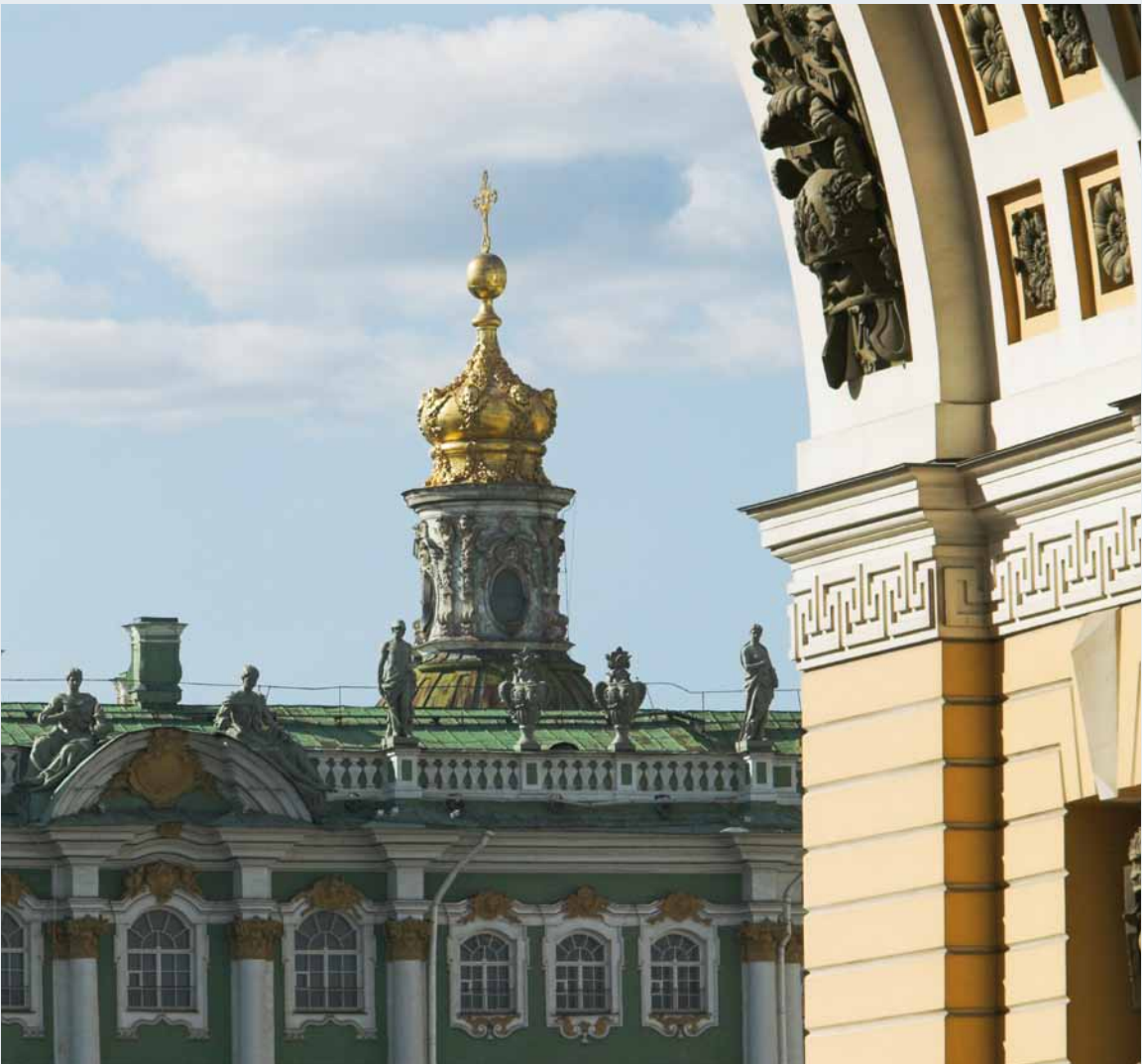
Techniklösung

Siemens spielte im Beleuchtungsmarkt des ausgehenden 19. Jahrhunderts technisch keine führende Rolle. Das Unternehmen hatte sich auf die Weiterentwicklung der Kohlebogenlampe konzentriert und diese auch erstmals 1879 in Berlin zur Beleuchtung der Allee „Unter den Linden“ zum Einsatz gebracht. Doch die von Thomas Edison entwickelte Glühlampe hielt länger, war günstiger herzustellen und für den Privatgebrauch auch noch einfacher zu handhaben. Deren Rechte für den deutschen Markt sicherte sich Emil Rathenau, gründete die Deutsche Edison-Gesellschaft und installierte innerhalb von nur acht Monaten Mitte der 1880er Jahre 27 Kraftwerke zum Betrieb der Straßenbeleuchtung. Die Verbindung aus Produktion, Betrieb und Finanzierung überzeugte Carl von Siemens – und schließlich auch seinen Bruder.

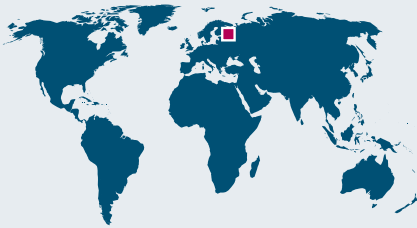
Finanzlösung

Angesichts der Chancen am russischen Markt übernahm die Gründergeneration von Siemens bei der Lichtgesellschaft einen Großteil des finanziellen Risikos. Das Gründungskapital des neuen Unternehmens belief sich auf eine Million Rubel. Dabei hielt allein Carl von Siemens rund 80 Prozent der 2.000 Aktien. In anderen Märkten und allen voran in Deutschland verhinderte dagegen vor allem die Skepsis seines Bruders Werner, dass sich Siemens wie mancher Konkurrent zu weit von seinem Kerngeschäft als Technologielieferant entfernte und zum Energieversorger mutierte. Im Fall Russland zahlte sich die Risikobereitschaft aus: Die Lichtgesellschaft expandierte schnell, errichtete in zahlreichen russischen Städten Elektrizitätswerke und erwirtschaftete mit einer Ausnahme bis 1913 jedes Jahr Gewinne.

Strahlkraft: Der Zar selber forcierte in den 1880er Jahren die Elektrifizierung seiner Residenz in St. Petersburg. Heute beherbergt der Winterpalast einen Teil der Eremitage



1886*



RUSSLAND, ST. PETERSBURG



* Start der Lichtgesellschaft: Mit eigener Technologie und eigenem Kapital leistete Siemens einen maßgeblichen Beitrag zur Elektrifizierung Russlands

Stromerzeugung in Russland
[in Milliarden kWh]

1913	2011
2	1.052

Innovative Technologien brauchen intelligente Finanzlösungen

Technologie und Finanzierung aus einer Hand: Diese Erfolgsformel spielt nicht nur heute, sondern auch in der Siemens-Geschichte eine wichtige Rolle. Immer wieder erleichterte das Unternehmen die Einführung bahnbrechender Technologien vor allem im Infrastrukturbereich durch die Bereitstellung einer soliden und nachhaltigen Finanzierung. Dies gilt für die Einführung der elektrischen Straßen- und U-Bahnen ebenso wie für die interkontinentale Telegrafie oder in jüngster Zeit für den Kraftwerksbau in Schwellenländern sowie die Stromerzeugung aus regenerativen Energiequellen. Dabei gilt eine Grundregel: Je schwieriger die Situation am Kapitalmarkt und je rasanter der technische Fortschritt, desto mehr ist das Unternehmen nicht nur als Technologielieferant, sondern auch als Finanzdienstleister gefragt.

Siemens verdrängt in solchen Situationen keinesfalls klassische Kreditgeber. Vielmehr sucht das Unternehmen in Zusammenarbeit mit allen Marktteilnehmern eine passende Finanzlösung. Je nach Situation war und ist dies eine Public-private-Partnership, eine Betreiber- oder Konzessionsgesellschaft, eine Eigenkapitalbeteiligung, die Beschaffung von Fremdkapital oder eine Mittlerrolle zwischen Angebot und Nachfrage. Unabhängig von der Ausprägung folgt das Unternehmen hierbei einer Vorgabe des Gründers Werner von Siemens: „Für augenblicklichen Gewinn verkaufe ich die Zukunft nicht!“

Je schwieriger das Umfeld, desto größer ist die Bedeutung der hauseigenen Finanzexpertise

Diese Maxime gilt seit Gründung im Jahr 1847 unter dem Namen Siemens & Halske. Damals stand die Telegrafie vor ihrem weltweiten Siegeszug. Werner von Siemens hatte 1846 eine bahnbrechende Entwicklung gemacht, die er wie folgt beschrieb: „Mein Telegraph gebraucht nur einen Draht, kann dabei mit Tasten wie ein Klavier gespielt werden und verbindet mit der größten Sicherheit eine solche Schnelligkeit, daß man fast so schnell telegraphieren kann, wie die Tasten nacheinander gedrückt werden können.“ Schnell erkannten öffentliche Auftraggeber die enormen Vorteile der elektrischen Nachrichtenübertragung und füllten die Auftragsbücher des jungen Unternehmens. Als Türöffner fungierte Werner von Siemens selbst, der zu dieser Zeit noch beratendes Mitglied der preußischen Telegraphenkommission war. Als das junge Unternehmen 1849 die Nachricht von der Wahl des preußischen Königs Friedrich Wilhelm IV. zum Deutschen Erbkaizer in der Frankfurter Paulskirche binnen einer Stunde nach Berlin meldete, standen ihm in der Hauptstadt sämtliche Türen offen. Doch die Investitionsbereitschaft Preußens wie anderer Staaten endete an den Landesgrenzen.



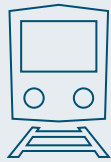
Ungewohnter Anblick: die neue Berliner Hochbahn – hier die U1 in der Skalitzer Straße, Ecke Oranienstraße

1902*

Berlin wird mobil



DEUTSCHLAND, BERLIN



* Start der ersten Hochbahn: Siemens entwickelte, betrieb und finanzierte den modernen Nahverkehr in der Hauptstadt

Jährlich beförderte Fahrgäste
[in Millionen]

1903	2012
29	507

Objektbeschreibung

Im Februar 1902 wurde in Berlin die erste Hoch- und Untergrundbahn Deutschlands feierlich in Betrieb genommen. Nach London (1890), Budapest (1896), Glasgow (1897) und Paris (1900) erhielt die deutsche Hauptstadt als fünfte europäische Stadt eine elektrische U-Bahn. Siemens hatte im März 1896 für 90 Jahre die Konzession für den Betrieb eines ersten Teilabschnitts zwischen Warschauer Brücke und Nollendorfplatz erhalten. Bis zum Herbst 1913 wuchs das Hoch- und U-Bahnnetz auf eine Länge von mehr als 35 Kilometern und entwickelte sich zur zentralen Verkehrsader – bereits 1903 lag die Zahl der Fahrgäste bei 29 Millionen.

Herausforderung

Zwischen der ersten Idee von Werner von Siemens für eine elektrische Straßenbahn und der Realisierung vergingen 35 Jahre. Nach Überwindung technischer Schwierigkeiten reichte Siemens erstmals im Februar 1880 beim zuständigen Berliner Polizeipräsidium einen Antrag für den Bau einer elektrischen Hochbahnstrecke ein. Mit Hinweis auf Anwohnerproteste verweigerten die Behörden die Konzession. Doch Siemens gab nicht auf, änderte die Streckenführung, projektierte

weitere Linien und erhielt schließlich nach 16 Jahren die Genehmigung, eine Hochbahn zu errichten und zu betreiben.

Techniklösung

Bereits unmittelbar nach Entdeckung der möglichen Nutzung des dynamo-elektrischen Prinzips für die Krafterzeugung wollte Werner von Siemens diese Erfindung auch für Transportzwecke nutzen. 1879 präsentierte das Unternehmen auf der Berliner Gewerbeausstellung erstmals eine elektrische Lokomotive und sorgte für Furore: Rund 90.000 Besucher ließen sich auf einer 300 Meter langen Kreisbahn durch die Ausstellung kutschieren. Da die Stromversorgung über eine Mittelschiene am Boden erfolgte, lehnten jedoch die meisten Städte die Einführung dieser Technologie schon aus Sicherheitsgründen ab. Mitte der 1880er Jahre entwickelte ein US-Amerikaner eine alternative, allerdings komplizierte Versorgung über Oberleitungen. 1889 erkannte Siemens, dass sich der Strom auch über einen einfachen wie betriebssicheren Schleifbügel transportieren ließ und verhalf damit der elektrischen Straßenbahn zum Durchbruch – die Zeit der Pferdeeisenbahnen war vorbei.

Finanzlösung

Ein Jahr nach Erteilung der Konzession stellte Siemens im April 1897 das Großprojekt auf eine breitere Basis und gründete gemeinsam mit der Deutschen Bank die Gesellschaft für elektrische Hoch- und Untergrundbahnen in Berlin. Das Aktienkapital dieser „Hochbahngesellschaft“, die die bislang erteilten Konzessionen von Siemens übernahm, belief sich auf 12,5 Millionen Mark. Dieses Finanzpolster erlaubte es unter anderem, den Wünschen wohlhabender Charlottenburger entgegenzukommen und die ursprünglich als Hochbahn projektierte Linie nach Westen als „Unterpfasterstrecke“ zu errichten – die Berliner U-Bahn war geboren.

„Eisenbahnen auf eisernen Säulen durch die Strassen Berlins zu bauen und dieselben elektrisch zu betreiben.“

Werner von Siemens, 1867

Know-how und Kapital für ein Kabel von London bis Kalkutta

Dabei bot gerade die länderübergreifende Kommunikation große Chancen. Nach langwierigen Verhandlungen verfügte Siemens 1868 über sämtliche Konzessionen, um auf eigenes Risiko eine Telegrafienlinie zwischen London und Kalkutta zu errichten und zu betreiben. Ein enorm riskantes Unterfangen, bedenkt man, dass eine solche Linie sowohl durch das aggressiv nach Süden expandierende Zarenreich, als auch das geschwächte Persien führen musste. Erste Erfahrungen mit den russischen Verhältnissen hatte Siemens bereits 1852 sammeln können. Nur fünf Jahre nach Gründung hatte das Unternehmen unter Leitung von Carl von Siemens dort Fuß gefasst und unter anderem nach Ausbruch des Krimkrieges den Bau der Telegrafienleitung Moskau-Sewastopol mit Hochdruck vorangetrieben. Bei Fertigstellung der Leitung wurde darüber allerdings nur noch der Fall der Stadt gemeldet.

Die Siemens-Brüder ließen auf eigenes Risiko internationale Telegrafienleitungen verlegen und etablierten so ihre Technik weltweit

Nachdem Verhandlungen mit großen Banken über die Finanzierung der Linie London–Kalkutta gescheitert waren, gründeten die Siemens-Brüder im April 1868 die Indo-European Telegraph Company (IET). Sie brachten ihre Konzession sowie ihr technisches Know-how ein und zeichneten 20 Prozent des Kapitals. 80 Prozent wurden je zur Hälfte in England und in Kontinentaleuropa platziert. Bei der Eröffnung zwei Jahre später demonstrierte William Siemens vor Publikum, wie sich binnen einer Stunde ein Telegrammwechsel auf der 11.000 Kilometer langen Strecke bewerkstelligen ließ, und begründete damit den jahrzehntelangen Erfolg der IET.

In den Folgejahren dehnten die Brüder ihre Aktivitäten bei der internationalen Verlegung von Kabeln für die Telegrafie weiter aus. Der Direct United States Telegraph Company gelang beispielsweise 1874 die Verlegung eines Transatlantikkabels, das aus der britischen Niederlassung stammte. Dabei riskierten die Siemens-Brüder nicht nur ihr Kapital: Sie verfolgten persönlich das Ausrollen des Kabels an Bord des von William Siemens entwickelten Kabeldampfers „Faraday“ von der irischen Küste bis nach Neufundland – quer durch den stürmischen Atlantik.

Der schwierige Start der Elektroindustrie

Während bei der Einführung der Telegrafie zumindest auf nationaler Ebene noch staatliche Stellen die nötigen Finanzmittel bereitgestellt hatten, musste die Elektroindustrie vom ersten Tag an auf innovative Finanzlösungen setzen. Ihre Geburtsstunde lässt sich auf das Jahr 1866 zurückführen, als Werner von Siemens das dynamo-elektrische Prinzip entdeckte. Um 1878 waren die Vorarbeiten so weit fortgeschritten, dass an eine öffentliche Nutzung bei der Straßen- und Hausbeleuchtung sowie an den Betrieb elektrischer Bahnen zu denken war.

Berlin spart Energie



Tourismusmagnet aus den 1960ern: Die Museen am Potsdamer Platz zählen zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten Berlins

„Das Modernisierungs- und Finanzierungskonzept Energiespar-Contracting hat sich bei der energetischen Sanierung des Museumskomplexes am Kulturforum Potsdamer Platz bestens bewährt.“

Uwe Heuer, Leiter Abteilung Technik, Innerer Dienst, Staatliche Museen zu Berlin



Objektbeschreibung

Das Kulturforum Potsdamer Platz in Berlin ist ein international renommierter Museumskomplex aus den 1960er Jahren. Neben der Philharmonie und dem Kammermusiksaal finden dort auch die Neue Nationalgalerie sowie die Neue Staatsbibliothek Platz. Als jüngstes Bauwerk wurde 1998 die Neue Gemäldegalerie eröffnet. Neue Gebäude sollen künftig nur zurückhaltend ergänzt werden und sich in die 1964 vom Architekten Hans Scharoun entwickelte Gesamtplanung einfügen. Das Kulturforum zählt zu den wichtigsten Sehenswürdigkeiten in Berlin.

Herausforderung

Die gebäudetechnischen Anlagen der Neuen Nationalgalerie sowie sechs weiterer Gebäude mussten bei laufendem Betrieb dringend im Bereich der Energieeffizienz saniert und modernisiert werden. Allerdings fehlten in der Finanzplanung der zuständigen Stiftung Preußischer Kulturbesitz bzw. der Staatlichen Museen zu Berlin die dafür notwendigen finanziellen Mittel.

Techniklösung

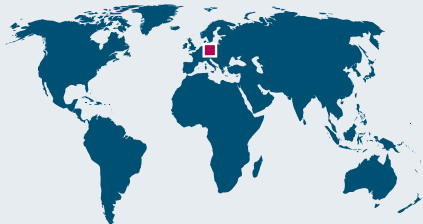
SFS erarbeitete gemeinsam mit Siemens-Ingenieuren eine passgenaue Lösung, bei der neben der Finanzierung auch die Planung, die technische Ausrüstung, Services und die Installation der neuen Belüftungs- und Klimaanlagen aus einer Hand geliefert werden konnten. Damit wurden im Jahr 2008 knapp 50 Prozent der Energiekosten gegenüber 2003 eingespart. Durch weitere Verbesserungen der Energieeffizienz kam es im selben Jahr zusätzlich zu einer Reduzierung der Kohlendioxidemissionen um 7.000 Tonnen.

Finanzlösung

Gemeinsam mit Siemens und weiteren Partnern entwickelte SFS ein sogenanntes Energiespar-Contracting-Modell. Dieses Modell sieht vor, dass sich während der Vertragslaufzeit von zehn Jahren die notwendigen finanziellen Investitionen aus den vertraglich garantierten Energie- und Betriebskosteneinsparungen refinanzieren. Erst diese innovative Konstruktion und Verknüpfung von Finanz- und Technologie-Know-how ermöglichte die dringend benötigte Modernisierung der Gebäude, ohne zusätzliche Finanzmittel aus der Haushaltsplanung der zuständigen Einrichtungen entnehmen zu müssen.

2008*

* 50 Prozent Einsparung an Energiekosten gegenüber 2003



DEUTSCHLAND, BERLIN



Ein Energiespar-Contracting-Modell von SFS ermöglichte die Modernisierung des Kulturforums Potsdamer Platz

CO₂-Emissionen in Berlin
[in Millionen Tonnen]

1990	2010
27,0	19,8

Hohe Energieeffizienz: Dank Siemens-Technologie sank der Energieverbrauch in Häusern wie der Neuen Gemäldegalerie um insgesamt 50 Prozent



Aufträge für die Elektrifizierung ihrer Pferdebahnen und Gasbeleuchtungsanlagen vergaben die Städte indes nur spärlich. Sie scheuten die hohen Investitionskosten, zumal es zu Beginn keine Erfahrungsberichte gab, um das unternehmerische Risiko zu kalkulieren. Dieser Aspekt wog umso schwerer, als verschiedene unerprobte Technologien um die ersten Aufträge konkurrierten. Unklar war beispielsweise, ob Wechsel- oder Gleichstrom zum Einsatz kommen sollte. Und noch ein Faktor kam hinzu: Die örtlichen Gaswerke wurden häufig von den Kommunen selbst oder im Konzessionsbetrieb unterhalten und kaum eines wollte sich Konkurrenz ins eigene Haus holen.

Die Geburtsstunde des Unternehmergeschäfts

Die noch junge Elektroindustrie musste daher unkonventionelle Wege der Vermarktung beschreiten. Sie übernahm neben dem Bau auch die Finanzierung und den Betrieb von Elektrizitätswerken. Damit stellte sie auf eigene Rechnung eine neue Technologie bereit, um die vermutete Nachfrage zu wecken: Das sogenannte Unternehmergeschäft war geboren. Werner von Siemens sah die neue Entwicklung skeptisch: „Lieferungen bilden den soliden Boden des dauernden Geschäfts, während Unternehmungen nur bei besonders günstigen Chancen ersprießlich sind.“

Die Elektroindustrie baute, betrieb und finanzierte zu Beginn selbst E-Werke, da die Kommunen zögerten

Ganz verschließen konnte und wollte sich Siemens aber dem neuen Trend nicht, zumal das Unternehmen nicht nur die Nutzung des dynamo-elektrischen Prinzips für die Krafterzeugung erfunden hatte, sondern auch sein Leistungsspektrum kontinuierlich ausbaute. Zusammen mit deutschen, schweizerischen und österreichischen Banken gründete das Unternehmen 1896 in Basel die „Schweizerische Gesellschaft für elektrische Industrie“, kurz Indelec. Obwohl Siemens nur ein Prozent der Anteile übernahm, entwickelte sich die Indelec rasch zur Hausbank der Siemens-Unternehmensgruppe. Parallel entstand in Berlin die „Siemens Elektrische Betriebe GmbH“ (SEB) als Betriebs-gesellschaft für Elektrizitätswerke. Auch hier hielt Siemens selbst nur ein Prozent, die meisten Aktien besaß die Indelec. Diese hatte sich allerdings verpflichtet, Aufträge der SEB allein an Siemens zu vergeben. Im Gegenzug räumte Siemens der SEB eine bevorzugte Stellung bei der Vergabe von Konzessionen ein.

Im Vergleich zu Wettbewerbern wie AEG oder den Kummert-Werken blieb Siemens in der Hochphase der Elektrifizierung Deutschlands vor der Jahrhundertwende aber zurückhaltend. Allein in Russland ging das Unternehmen mit der 1886 gegründeten Lichtgesellschaft ins volle unternehmerische Risiko.

London rollt effizienter



Pro Jahr befördert Thameslink etwa 40 Millionen Reisende

Objektbeschreibung

Thameslink ist eine 225 Kilometer lange britische Eisenbahnstrecke mit 50 Haltestellen, die in Nord-Süd-Richtung von Bedford durch London nach Brighton führt. Im Laufe der vergangenen Jahre hat die Bahnstrecke eine große Steigerung des Fahrgastvolumens erfahren: Mittlerweile werden über 40 Millionen Personen pro Jahr befördert. Insgesamt legen in Großbritannien mehr als 350 Züge jährlich über 80 Millionen Kilometer auf Schienen zurück.

Herausforderung

Um die stetig anwachsende Zahl an Fahrgästen im Großraum London schnell und komfortabel transportieren zu können, musste ein Schienenfahrzeug entwickelt werden, das eine sehr hohe Fahrgastkapazität aufweist und gleichzeitig den Streckenverschleiß reduziert. Zudem sollte der Energieverbrauch der eingesetzten Fahrzeuge deutlich verringert werden. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat Siemens ein neues Schienenfahrzeug, den Desiro City, entwickelt.

Techniklösung

Der neue Desiro City für den S-Bahn-, Regional- und Interregionalverkehr in Großbritannien kann dank einer verbesserten Innenausstattung im Vergleich zum Vorgängermodell bis zu 25 Prozent mehr Passagiere aufnehmen. Je nach Bedarf und Einsatzgebiet lassen sich die

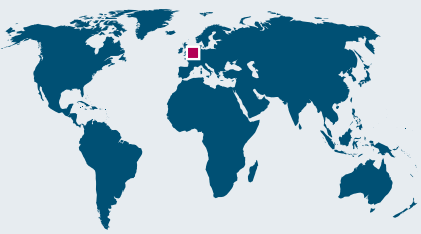
Anzahl der Sitzplätze sowie die Sitzabstände variieren. Damit bietet die neue Zuggeneration deutlich höheren Komfort und größere Flexibilität. Bei der Fahrzeugentwicklung wurde auch besonderer Wert auf die Instandhaltungsfreundlichkeit gelegt. Ab 2016 wird Siemens insgesamt 1.140 Regionalzugwagen für rund 1,8 Milliarden Euro nach London liefern. Gebaut werden die acht- oder zwölfteiligen Schienenfahrzeuge ab 2014 in Krefeld.

Finanzlösung

Das Thameslink Rolling Stock Programme ist eine Public-private-Partnership (PPP) zwischen dem Department for Transport und dem Projektconsortium Cross London Trains (XLT), dem Siemens als Konsortialführer vorsteht. SFS agiert neben zwei Partnern als gleichberechtigter Anteilseigner an den 177 Millionen Britischen Pfund (GBP) Eigenkapital der XLT. Das Thameslink Rolling Stock Programme beinhaltet neben der Produktion und Instandhaltung der Züge auch einen Vertrag für den Bau und die Finanzierung zweier Instandhaltungsdepots an den Orten Hornsey und Three Bridges. Neben der Bereitstellung von Kapital für das Projekt spielte SFS auch als Berater und Strukturierer eine wichtige Rolle bei der Gesamtfiananzierung. Zusätzlich zu einem Konsortium aus 19 Banken unter der Führung von SMBC, BTMU, Lloyds und KfW IPEX ist auch die Europäische Investitionsbank ein wichtiger Darlehensgeber.

2013*

* Financial Close am 27. Juni 2013



GROSSBRITANNIEN, LONDON



Der Thameslink-Auftrag zur Lieferung und Instandhaltung von 1.140 Regionalzugwagen wurde am 27. Juni 2013 unterzeichnet

Eisenbahn-Passagiere
Großbritannien [in Milliarden]

1900

1,2

1982

0,6

2011

1,5

„Durch die Kombination von führender Technologie und innovativen Finanzlösungen unterstreicht das Projekt die Fähigkeit von Siemens, große Infrastrukturvorhaben auch in einem schwierigen Marktumfeld umzusetzen.“

Roland Chalons-Browne, CEO von
Siemens Financial Services

Es nutzte dort die über Jahrzehnte aufgebauten Kontakte sowie die Gunst der Stunde, als es mit der Elektrifizierung des Winterpalastes in St. Petersburg dem Zaren persönlich die Leistungsfähigkeit der neuen Technologie unter Beweis stellen konnte. Kurz darauf erhielt Siemens die Konzession, im gesamten Zarenreich Elektrizitätswerke zu errichten und zu betreiben.

Konzentration auf profitable Standorte zahlt sich aus
In anderen Ländern konzentrierte sich Siemens auf Standorte, die nach eingehender Prüfung einen profitablen Betrieb von Kraftwerken erlaubten. Der Marktanteil gerade in Deutschland blieb in der Folge gering. Doch das Unternehmen sah keinen Grund, von der Haltung Werner von Siemens' abzuweichen: „In eine Unternehmung, welche, wenn auch höchst unwahrscheinlich, unsere ganze finanzielle Existenz gefährden könnte, würden wir selbstverständlich nie eingehen, und wenn sie Krössusschätze verspräche.“

Dank solider Finanzierung zählte Siemens zu den Gewinnern der Elektrokrise 1901 bis 1903

Die Stunde des nach dem Prinzip kaufmännischer Vorsicht geführten Unternehmens schlug nach der Jahrhundertwende. Der Markt für die kommunale Stromerzeugung hatte binnen weniger Jahre eine erste Sättigungsgrenze erreicht. Vor allem Anbieter mit geringer Eigenkapitaldecke gerieten in Turbulenzen, zumal sie sich mit massiven Lohnsteigerungen und Forderungen der Kommunen nach höheren Abgaben konfrontiert sahen. Die Folge: Die sogenannte Elektrokrise führte zwischen 1901 und 1903 zu zahlreichen Konkursen.

Am Ende eines Konzentrations- und Fusionsprozesses blieben im Wesentlichen nur zwei kapitalstarke Anbieter übrig: AEG und Siemens. Beide hatten stärker als die Wettbewerber auf die Rentabilität bei der Planung neuer Anlagen geachtet und beide waren international vergleichsweise breit diversifiziert. In der Folge stiegen sie mit einer konsolidierten Bilanzsumme von über 470 Millionen bzw. 455 Millionen Mark bei Siemens zum zweit- bzw. drittgrößten deutschen Industrieunternehmen auf. In ihrem Portfolio fanden sich zwar weiterhin zahlreiche Finanzierungsgesellschaften, doch waren diese durch die Stärke der Konzernbilanz sowie durch die Emission von Wertpapieren ausreichend gesichert.

Ein neues Gebiet für Finanzexperten: die Telefonie
Der Ausbruch des Ersten Weltkrieges traf Siemens wie die gesamte Elektroindustrie völlig unvorbereitet. Die Märkte brachen zusammen, und die meisten ausländischen Tochtergesellschaften wurden enteignet. In den ersten Nachkriegsjahren ging es daher zuerst um die Neuorganisation der Produktion sowie die Wiederbelebung des Auslandsgeschäfts.

Der von Siemens neu entwickelte Desiro City





Das neue Bendigo Hospital wird im Rahmen einer Public-private-Partnership finanziert

Victoria wird gesünder

Objektbeschreibung

Der 1880 in Bendigo, Australien, geborene John Flynn ist der Gründer des weltweit ersten fliegenden medizinischen Dienstes. In Bendigo, rund 150 km von Melbourne entfernt, hat ein Konsortium aus Siemens Financial Services und Lend Lease die Verhandlungen über die Finanzierung des 372 Betten umfassenden neuen Bendigo Hospitals abgeschlossen. Mit diesem Projekt trägt Siemens maßgeblich zum Aufbau der regionalen Gesundheitsinfrastruktur bei und sichert die großräumige Versorgung des weiten Einzugsbereichs – ganz im Sinne John Flynn's.

Herausforderung

Das neue Krankenhaus soll den Bedarf an zusätzlichen Gesundheitsdienstleistungen in Bendigo und der Loddon-Mallee-Region abdecken. Gleichzeitig soll das neue Bendigo Hospital als attraktiver Arbeitgeber qualifizierte medizinische Fachkräfte langfristig in der Region halten, um eine qualitativ hochwertige Gesundheitsfürsorge sicherzustellen. Dafür soll in Kooperation mit Universitäten unter anderem ein führendes Lehr- und Forschungszentrum aufgebaut werden, das die ländliche Gesundheitsversorgung fokussiert.

Techniklösung

Die Beteiligung von Siemens an diesem Projekt öffnet den Weg zu einer engen Zusammenarbeit mit dem Bendigo Hospital bei einer ganzen Reihe wegweisender Technologien. Schließlich soll hier ein neues Krankenhaus, unter anderem mit hochmodernen Operationsälen, einem integrierten Krebszentrum, Einrichtungen zur Strahlentherapie, einer Psychiatrie mit stationärer Behandlung, sowie einem Hubschrauberlandeplatz entstehen. Bei der Vergabe der Lieferaufträge wird ein Kosten-Nutzen-Modell angewendet, welches weit über die Auswahl des günstigsten Angebots hinausgeht und sich auf den tatsächlichen Zusatznutzen der jeweiligen Infrastruktur konzentriert.

Finanzlösung

Die Regierung von Victoria beauftragte das Konsortium, an dem sich SFS über die Beteiligung an Exemplar Health einbringt, im Rahmen einer Public-private-Partnership (PPP) mit der Planung, Errichtung, Aufrechterhaltung und Finanzierung des neuen Bendigo Hospitals. Das Gesamtvolumen des Auftrags beläuft sich auf 630 Millionen Australische Dollar (AUD). Siemens wird als wichtiger Partner des Konsortiums sowohl 50 Prozent des Eigenkapitals beisteuern, als auch an der Fremdfinanzierung beteiligt sein. Dieses Engagement beweist die große Bedeutung, die Siemens diesem Projekt und dem Sektor Healthcare beimisst.

„Siemens ist ein erfahrener Partner für die Umsetzung großer Infrastrukturprojekte. Wir können dem Konsortium durch die Kombination aus profundem Finanz- und Technologie-Know-how sowie mit unserem tiefen Verständnis für die Abläufe in Krankenhäusern einen enormen Mehrwert bieten.“

Jeff Connolly,
CEO von Siemens Australia

„Das neue Bendigo Hospital ist ein wichtiges Projekt für die Region und bestätigt Siemens als den bevorzugten Partner für die Errichtung großer Gesundheitseinrichtungen in Australien. Zur Unterstützung dieses Projekts werden wir eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung aus Eigen- und Fremdkapital bereitstellen.“

Anthony Casciano, CEO von Project,
Structured and Leveraged Finance
Healthcare, Siemens Financial Services

2013*

* Financial Close am 29. Mai 2013



AUSTRALIEN, BENDIGO



In der Nähe von Melbourne engagiert sich Siemens beim Bau und der Finanzierung einer hochmodernen Klinik

Einwohnerzahl von Victoria
[in Millionen]

1901

1,2

2011

5,5

Während im Inland das Finanzierungsthema nur eine untergeordnete Rolle spielte, gewann in anderen Regionen das Konzessionsgeschäft an Bedeutung. Viele Staaten verfügten über unzureichende Steuereinnahmen und waren auf alternative Finanzierungsformen für den Aufbau einer modernen technischen Infrastruktur angewiesen.

Dies galt in besonderem Maß für den Ausbau des Fernsprechwesens. Zu den wichtigsten Konzessionsgesellschaften von Siemens in der Zwischenkriegszeit zählten die Griechische Telefon AG von 1926, die im gleichen Jahr entstandenen Compañía Internacional de Teléfonos in Argentinien sowie die Compañía Telefónica im benachbarten Uruguay. Siemens erhielt in diesen Ländern eine Konzession für den Bau und Betrieb von Telefonnetzen. Das Unternehmen musste also auf eigenes Risiko eine Infrastruktur rund um die eigene Fernmeldetechnologie aufbauen. Angesichts der gewohnt soliden Bilanz konnte Siemens diese Investitionen überwiegend aus eigener Kraft finanzieren und sich so als Telefonieanbieter in mehreren Wachstumsmärkten etablieren.

**Mit eigener Technologie und
eigenem Kapital baute Siemens
Telefonnetze in Schwellenländern**

Der Aufschwung der 1920er Jahre endete mit Ausbruch der Weltwirtschaftskrise 1929. Im Vergleich zu wichtigen Konkurrenten hielt sich Siemens dank der breiten internationalen Aufstellung und des umfassenden Leistungsspektrums noch recht gut. Nach der Machtergreifung durch die Nationalsozialisten im Januar 1933 änderten sich die Rahmenbedingungen aber grundlegend. Ab 1936 förderte die steigende staatliche Nachfrage, gemeinsam mit der Einbeziehung in die Kriegsvorbereitung und dem Übergang zur Kriegswirtschaft, den Absatz von Siemens in Deutschland. Immer stärker dominierte der Staat nicht nur in Deutschland die Wirtschaft und auch deren Finanzierung. Mit dem politischen, militärischen und wirtschaftlichen Zusammenbruch Deutschlands im Jahr 1945 verlor Siemens vier Fünftel seiner Unternehmenssubstanz und den allergrößten Teil des Auslandsgeschäfts.

Wiederaufbau mit staatlichen Mitteln

Nach 1945 musste sich Siemens wie alle deutschen Unternehmen neu erfinden. Rasch zeigte es sich, dass der Anteil großer Infrastrukturaufträge zunehmen würde. Diese Großaufträge wurden in Deutschland und auch anderen europäischen Staaten vor allem über Kredite aus dem European Recovery Program (ERP) finanziert. Schon in den 1950ern konnte Siemens darüber hinaus bereits wieder prestigeträchtige Projekte in Übersee gewinnen, darunter ein Dampfkraftwerk im argentinischen San Nicolás und ein Stahlwerk in Indien. Aber auch hier war Siemens vor allem als Technologielieferant gefragt. Die Finanzierung erfolgte über öffentliche und private Mittel.

Nordsee wird Kraftwerk

„Die Finanzierung dieses Projekts ist ein gutes Beispiel für unsere Strategie, den Geschäftsbereichen von Siemens und ihren Kunden innovative Lösungen zu bieten.“

Kirk Edelman, CEO von Project and Structured Finance Energy, Siemens Financial Services

Objektbeschreibung

Butendiek ist das zweite Offshore-Windkraftwerk in Deutschland, für das Siemens sowohl die Technologie als auch Teile der Finanzierung bereitstellt. Das Kraftwerk entsteht in der Nähe der deutsch-dänischen Grenze, etwa 32 Kilometer westlich von Sylt. Nach der Inbetriebnahme wird es rund 370.000 Haushalte – das entspricht in etwa der Größe der Stadt Frankfurt – mit sauberem Strom versorgen. Damit baut Siemens sein Umweltportfolio weiter aus und unterstreicht die Bedeutung, die dieses Thema für das Unternehmen besitzt.

Herausforderung

Butendiek gehört aufgrund seiner geographischen Lage zu den attraktivsten Offshore-Windkraftparkprojekten in der Nordsee. Da es jedoch einen sehr straffen Zeitplan für den Bau und Betrieb dieses Projektes gab, musste die Finanzierung innerhalb weniger Monate stehen. Angesichts eines Gesamtvolumens von 1,3 Milliarden Euro erforderte dies eine enge Zusammenarbeit aller Beteiligten bei Siemens. Trotz des großen Zeitdrucks konnte eine tragfähige Lösung erarbeitet werden.

Techniklösung

Die von Siemens errichteten 80 Windturbinen haben eine Leistung von je 3,6 Megawatt und einen Rotordurchmesser von 120 Metern. Sie werden auf einer Fläche von 42 Quadrat-

kilometern und in einer Wassertiefe von circa 20 Metern installiert. Zusätzlich bietet Siemens ein umfassendes Service-Paket, um das Potenzial des Windparks in vollem Umfang auszunutzen. Dazu gehören unter anderem Fernüberwachungs- und Diagnostiklösungen gekoppelt mit modernen Verfahren zur Wettervorhersage. Dies ermöglicht eine vorausschauende Service-Planung, sodass sich Wartungsarbeiten in einem günstigen Zeitfenster gebündelt durchführen lassen. Eine weitere technische Besonderheit bei diesem Projekt ist die Entwicklung eines speziellen Logistikkonzepts. Die für Butendiek verantwortlichen Servicetechniker werden auf einem eigens darauf ausgelegten Schiff, dem sogenannten „Service Operational Vessel“, leben und arbeiten.

Finanzlösung

Die Finanzierung erfolgte in zwei Stufen. Eine eigene Projektgesellschaft, in die Siemens Financial Services gemeinsam mit vier Partnern investiert hat, verfügt über 431 Millionen Euro Eigenkapital – dies entspricht einem Drittel des Gesamtinvestitionsvolumens. Siemens Financial Services selbst hält 22,5 Prozent der Anteile. Die verbleibende Finanzierung übernahm ein Konsortium aus neun internationalen kommerziellen Banken. Sämtliche komplexen Verträge waren binnen weniger Monate unter Dach und Fach.

„Windenergie kann einen wichtigen Beitrag zur Stromversorgung leisten: Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Windturbinen zuverlässig und bei maximaler Leistung arbeiten. Dies gilt an Land ebenso wie unter den rauen Bedingungen auf hoher See. Mit unseren erfahrenen Servicetechnikern und intelligenten Wartungskonzepten helfen wir dabei, die Leistung der Windturbinen während der veranschlagten Lebensdauer von bis zu 25 Jahren zuverlässig aufrechtzuerhalten.“

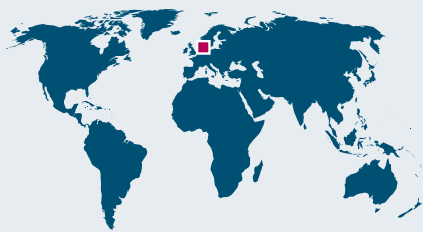
Randy Zwirn, CEO der Division Service im Sektor Energy

Windkraft der nächsten Generation:
Mitten in der Nordsee werden riesige Turbinen von Siemens Strom für 370.000 Haushalte erzeugen

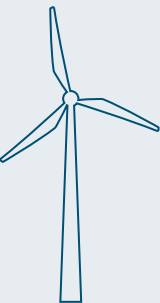


2015*

* geplanter Termin der Inbetriebnahme



DEUTSCHLAND, 32 KILOMETER WESTLICH VON SYLT



Windkraftanlagen in der Nordsee

2000	2013
2	1.131

An einem der attraktivsten Standorte in der Nordsee entsteht ein Offshore-Windkraftpark unter maßgeblicher Beteiligung von Siemens

Eine solche Trennung charakterisiert auch die Folgezeit: Siemens konnte sich auf seine Technologiekompetenz konzentrieren und selbst bei Megaprojekten darauf vertrauen, dass öffentliche und private Kreditgeber die Finanzierung bewerkstelligten. Erst die Turbulenzen der 1970er Jahre sowie die lateinamerikanische Schuldenkrise von 1982 machten deutlich, in welcher prekären Lage das Vertrauen einzelner Regierungen in die unerschöpfliche Finanzkraft der Kapitalmärkte ganze Länder bringen konnte. Als im August 1982 das Ölland Mexiko den Staatsbankrott erklärte, begannen auch private Banken, ihre Kreditpolitik zu überdenken.

Die Renaissance des Unternehmergeschäfts

Je schwieriger das Umfeld am Kapitalmarkt, desto größer die Bedeutung hauseigener Finanzdienstleister: Diese Grundregel bewährte sich in der Folgezeit. Schon in den turbulenten 1970er Jahren berieten hauseigene Experten wieder verstärkt operative Einheiten in Sachen Absatzfinanzierung. Zahlreiche Projekte, insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern, ließen sich so realisieren. Die Risiken für Siemens begrenzte neben intelligenten Finanzlösungen auch die Nutzung von Exportkreditversicherungen.

In den Folgejahren war dieses Finanz-Know-how vor allem im kapitalintensiven Kraftwerkbau gefordert. 1995 war Siemens bereits an 12 Projekten mit einer Gesamtleistung von 6.000 Megawatt und einem Investitionsvolumen von über acht Milliarden US-Dollar, unter anderem in Spanien, Portugal, Indien und den USA beteiligt. Zudem verschaffte sich Siemens mit der Beteiligung an zwei großen chinesischen Kohlekraftwerken eine gute Ausgangslage im bald wachstumsstärksten Markt der Welt.

In Wachstumsmärkten wie China und Indien beteiligte sich Siemens frühzeitig an der Finanzierung großer Kraftwerke

Der Siemens-Anteil am Eigenkapital der jeweiligen Projektgesellschaften belief sich auf 10 bis 50 Prozent. Gerade Schwellen- und Entwicklungsländer sahen die Beteiligung von Lieferanten als gute Möglichkeit, mit privatem Kapital den Ausbau der Stromversorgung zu beschleunigen. Bei der Auswahl der Kraftwerkprojekte achtete Siemens wie 100 Jahre zuvor bei der Elektrifizierung Deutschlands und angrenzender Länder strikt darauf, nur wirtschaftlich gesunde und weniger riskante Projekte zu finanzieren, und profitierte dadurch sowohl von den Erträgen aus dem Bau selbst als auch aus dem laufenden Betrieb.

Das wachsende Finanzierungsgeschäft im Energiesektor bündelte Siemens 1994 in der Siemens Project Ventures. Bereits zuvor hatte das Unternehmen angesichts der zunehmenden Nachfrage nach intelligenten Finanzlösungen eigene Gesellschaften zu spezifischen Themen wie Venture Capital gegründet.

*„Für augenblicklichen Gewinn verkaufe
ich die Zukunft nicht!“*

Werner von Siemens
an seinen Bruder Carl,
29. Dezember 1884

Hightech zu Beginn des 20. Jahrhunderts:
die Berliner Hochbahn, hier Bülowstraße

Das erste dieser Unternehmen entstand bereits im Jahr 1972 als Gemeinschaftsunternehmen von Siemens, Deutsche Bank und Dresdner Bank: Die Gesellschaft für die Vermietung von Datenverarbeitungsanlagen, aus der später die Siemens Finance & Leasing wurde.

Mit der elektronischen Datenverarbeitung (EDV) entwickelte sich damals eine völlig neue Branche, und mit Leasing gab es eine neue Finanzierungsform, um Kunden den Einstieg in das IT-Zeitalter zu erleichtern – Siemens zählte hier wie so oft zu den Pionieren bei Technologie und Finanzierung.

Siemens Financial Services auf Expansionskurs

Im Jahr 1997 entschloss sich der Konzern, seine globale Finanzkompetenz zu bündeln und Siemens Financial Services (SFS) als zentrale Anlaufstelle für alle Sparten und Landesgesellschaften zu etablieren. Das gebündelte Know-how ist zunehmend gefragt: Insbesondere seit Ausbruch der globalen Finanzkrise 2008 wächst der Bedarf an intelligenten Finanzlösungen. Die SFS-Bilanzsumme stieg binnen fünf Jahren von 11,3 Milliarden Euro auf 17,4 Milliarden Euro; die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich um knapp 1.000 auf mehr als 2.900 zum Jahresende 2012. Analog zur Weltwirtschaft vergrößerte sich das Gewicht der Schwellenländer und allen voran der BRIC-Staaten. SFS ist mittlerweile mit eigenen Teams in Russland, Indien und China präsent und knüpft im russischen Markt an eine lange Tradition bei der Finanzierung neuer Infrastruktur an. Auch in China und Indien gibt es zahlreiche Referenzprojekte.

Technologielieferanten und ihre Finanzinstitute spielen stärker denn je eine zentrale Rolle bei Investitionen in neue Infrastruktur

Doch auch in Deutschland ergeben sich interessante Möglichkeiten. Hier erfordert beispielsweise die Energiewende enorme Investitionen in neue Formen der Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung. Siemens geht in diesem Umfeld erneut ins unternehmerische Risiko und liefert beispielsweise bei einem der Vorzeigeprojekte für die Windkrafterzeugung der nächsten Generation, dem Offshore-Windpark in Butendiek, nicht nur die Technologie, sondern auch die passende Finanzlösung. SFS gründete hierzu mit vier Partnern eine Projektgesellschaft und überzeugte danach ein Konsortium aus neun internationalen Banken, das Gros des erforderlichen Kapitals von 1,3 Milliarden Euro bereitzustellen.

Dieser Erfolg zeigt nicht nur, dass Investoren bei einem ansprechenden Risiko-Rendite-Profil unverändert bereit sind, in Infrastruktur zu investieren. Es zeigt auch, welche zentrale Rolle hierbei die Technologielieferanten bzw. ihre konzerneigenen Finanzinstitute spielen können: Sie liefern integriertes Finanz-Know-how, stellen Eigenkapital bereit und schaffen so das notwendige Vertrauen. Dies gilt heute ebenso wie bei der Finanzierung internationaler Telegrafverbindungen nach 1860. Technologieführerschaft und Finanzexpertise gehören einfach zusammen.

„Collaboration ist der wichtigste Erfolgsfaktor.“

Interview mit Roland Chalons-Browne

Was zählt für SFS als Finanzdienstleister mehr: Kontinuität oder Innovation?

Beides ist gleich wichtig. Seit Gründung der SFS im Jahr 1997 haben wir immer versucht, unsere Finanzdienstleistungen und Produkte so zu gestalten und weiterzuentwickeln, dass sie sowohl dem jeweils herrschenden Finanzmarktumfeld als auch den zu finanzierenden Investments entsprechen. Die positive Entwicklung der SFS ist Beweis dafür, dass dieser Weg richtig war.

Wie wichtig ist für SFS die Zusammenarbeit mit dem Mutterkonzern Siemens?

SFS verfolgt als konzerneigenes Finanzinstitut drei strategische Ziele: Erstens, das Geschäft der Muttergesellschaft zu unterstützen, zweitens, als profitable Einheit zum Konzernergebnis beizutragen und drittens, die Finanzrisiken für Siemens zu managen. Diese Ziele können wir allerdings nur erreichen, wenn wir gemeinsam mit den Siemens-Sektoren an einem Strang ziehen.

Nur die enge Zusammenarbeit mit den Ingenieuren im Unternehmen erlaubt es uns, ein tiefes Verständnis der Technik zu erlangen und damit eine sehr präzise Einschätzung sowohl der aktuellen und neuen Technologien als auch der Finanzierungsmöglichkeiten und -risiken entwickeln zu können. Wir haben dadurch die Möglichkeit, neue Geschäftsmodelle in Bereichen wie Managed Services für Krankenhäuser oder Public-private-Partnerships im Infrastrukturbereich zu realisieren. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil für Siemens insgesamt.

Inwiefern profitiert das Geschäft der Siemens-Sektoren von SFS?

Eine wichtige Aufgabe der SFS ist es, im Bereich der Projektfinanzierung eine Vorreiterrolle einzunehmen und gleichzeitig eine Katalysatorfunktion zu übernehmen. Das heißt: Wir möchten positive Signale in den Markt senden und damit mögliche neue Marktteilnehmer für gemeinsame Projekte identifizieren. Um diese externe Unterstützung zu gewinnen, müssen wir allerdings auch zeigen, dass wir von unserer eigenen Technologie überzeugt sind. Dies erfordert eine langfristige finanzielle Beteiligung durch Siemens. Auch deswegen ergänzen wir zunehmend die technologische Kompetenz des Mutterkonzerns mit integriertem Finanz-Know-how. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Offshore-Windkraftpark Meerwind, welcher durch den Private-Equity-Investor Blackstone mit Unterstützung von Siemens finanziert wurde.

Wie wirkt sich diese Doppelfunktion auf die Zusammenarbeit mit anderen Finanzdienstleistern aus?

Wir arbeiten sehr eng und erfolgreich mit zahlreichen Banken zusammen. Dies hat sich durch die Gründung der Siemens Bank im Jahr 2010 noch verstärkt. Wir beobachten dabei, dass sich zum Beispiel im Bereich der Infrastrukturinvestments neue Modelle der Risikoteilung zwischen den einzelnen Finanzdienstleistern entwickeln. Sind in der Errichtungsphase solcher Projekte Banken weiterhin Hauptfremdkapitalgeber, nimmt in der Anschlussfinanzierung die Ausgabe von Anleihen an institutionelle Investoren deutlich zu. Der Risikoanalyse bzw. den zur Verfügung stehenden Risikomanagementkapazitäten kommt dementsprechend eine immer stärkere Bedeutung zu. Denn schließlich muss jeder einzelne Projektteilnehmer für sich abschätzen, wie weit sein individuelles Engagement geht.

Geschäftsjahr [1. Oktober bis 30. September]	2012
Eigenkapital ¹ [in Mio. €]	1.790
Ergebnis vor Ertragssteuern IBIT [in Mio. €]	479
ROE nach Steuern [Prozent]	21,9
Bilanzsumme Gesamtvermögen [in Mio. €]	17.405
Mitarbeiter	2.916
Neugeschäft [in Mio. €]	7.258

¹Stand zum Geschäftsjahresende

Aktuelle Kennzahlen von Financial Services



Roland Chalons-Browne
CEO von Siemens Financial Services

„Es entstehen neue Modelle der Risikoteilung zwischen den verschiedenen Marktteilnehmern.“

Gibt es angesichts leerer öffentlicher Kassen denn ausreichend Projekte?

Weltweit besteht eine hohe Nachfrage an Infrastruktur. In den Schwellenländern wachsen die Großstädte, was einen immensen Infrastrukturbedarf verursacht. Zugleich muss in westlichen Ländern alte Infrastruktur modernisiert oder ersetzt werden. Durch die notwendige Konsolidierung der Staatshaushalte wird eine Beteiligung privater Partner umso wichtiger. Die Umsetzung dieser Projekte wird aktuell dadurch erleichtert, dass der Kapitalmarkt über genügend liquide Mittel verfügt und viele Investoren auf der Suche nach attraktiven Investments sind. Insofern blicken wir optimistisch in die Zukunft.

Was ist ausschlaggebend für den künftigen Erfolg von SFS?

Collaboration ist der wichtigste Erfolgsfaktor. SFS arbeitet mit einer Vielzahl von Partnern: von großen multinationalen und mittelständischen Unternehmen über öffentliche Institutionen bis hin zu Finanzinstituten. Unsere Aufgabe ist es, all diese Partner zusammenzubringen, um so Projekte zu ermöglichen. Tatsächlich sind wir trotz unseres Namens nicht immer nur reiner Finanzdienstleister oder Liquiditätsgeber. Eine Beteiligung von SFS steht für risikobewusstes und verantwortungsvolles Handeln, sodass alle Mitwirkenden das für eine erfolgreiche Zusammenarbeit nötige Vertrauen aufbauen.

*„Mir würde das verdiente
Geld wie glühendes Eisen
in der Hand brennen,
wenn ich treuen Gehilfen
nicht den erwarteten
Anteil gäbe.“*

Werner von Siemens
an seinen Bruder Carl, 16. Juni 1868

Die Inhalte dieser Broschüre dienen nur der allgemeinen, nicht abschließenden Information; sie beruhen auf dem Informationsstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich nach dem Zeitpunkt der Veröffentlichung ohne Ankündigung ändern. Die Inhalte dieser Broschüre stellen in keiner Beziehung ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages dar.

Alle in dieser Broschüre von SFS angebotenen Produkte und Lösungen werden vorbehaltlich der rechtlichen Anforderungen im jeweiligen Land angeboten.

© 2013 Siemens Financial Services GmbH

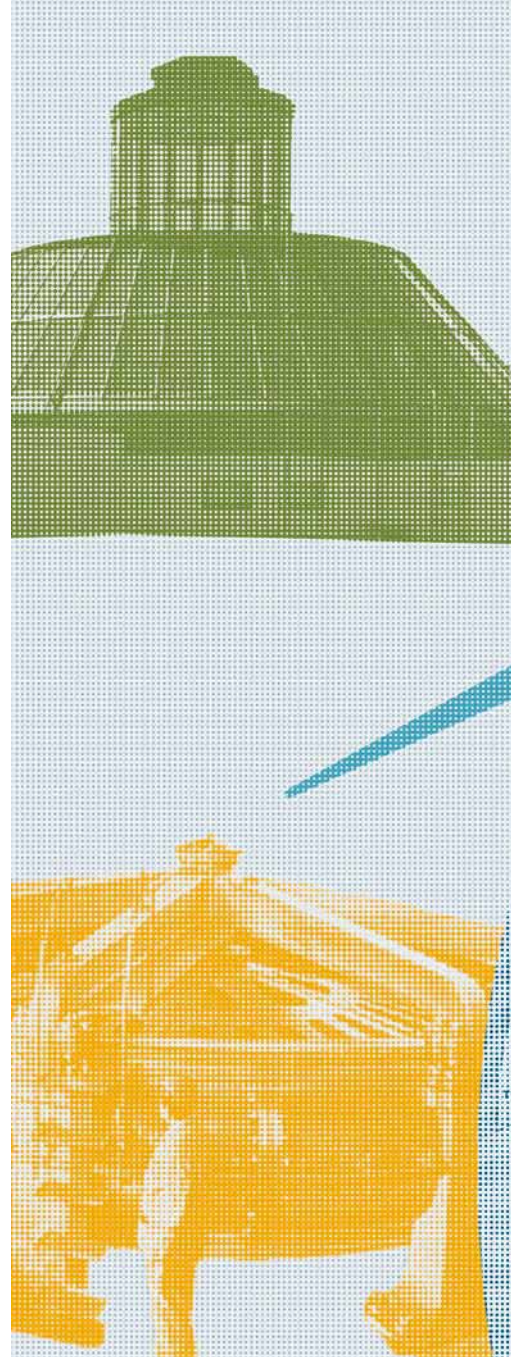
Herausgeber:

Siemens Financial Services GmbH
Strategic Development (SD)
80200 München, Deutschland

Tel. +49 89 636-30049
marketing.sfs@siemens.com

Stand (sofern nicht anders ausgewiesen):
August 2013

www.siemens.com/finance



Bestell-Nr. L1-Z 931