

Jahrespressekonferenz Geschäftsjahr 2016

Mehrfach angehobene Jahresprognose übertroffen – Historischer Erfolg durch starke Teamleistung

Joe Kaeser
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Ralf P. Thomas
Finanzvorstand, Siemens AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

Guten Morgen und herzlich willkommen zur ersten Jahrespressekonferenz in der neuen Siemens-Zentrale! Wir befinden uns hier genau an der Verbindung zwischen dem historischen Palais Ludwig Ferdinand und dem modernen Gebäude.

Ich denke, das ist ein guter Ort, um auf das vergangene Jahr zurückzuschauen und auch über die Gegenwart und die Zukunft von Siemens zu sprechen.

Vielleicht haben auch Sie ja heute Morgen noch einen „Jetlag“, weil Sie gestern Nacht die Wahlen in den USA verfolgt haben. Das amerikanische Volk hat einen neuen Präsidenten gewählt. Siemens gratuliert Herrn Trump zum Wahlsieg. Wir freuen uns auf eine weiterhin vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der neuen US-Administration und dem US-Kongress.

In den USA haben wir über 50.000 Mitarbeiter, die USA sind unser größter und in vielen Branchen wichtigster Einzelmarkt. Wirtschaftspolitische Impulse jeder Art aus den Vereinigten Staaten würden sich auch auf die Weltwirtschaft merklich auswirken.

Und die kann positive Impulse wirklich gebrauchen. Wie erwartet, erhielten wir im vergangenen Geschäftsjahr keinen Rückenwind von der globalen Konjunktur. Umso mehr freuen wir uns über unsere Leistungen:

Das Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr war eines der stärksten in der Tradition unseres Hauses, ohne Berücksichtigung von Beteiligungsverkäufen sogar das beste. Wir haben hart dafür gearbeitet und ich bin wirklich stolz auf das, was unser globales Team erreicht hat. Im Geschäftsjahr 2017 werden wir fokussiert, bescheiden und mit voller Konzentration an der Umsetzung von Vision 2020 weiterarbeiten.

Siemens steht auch wieder für Verlässlichkeit:

- Wir haben 2016 – wie schon 2015 und 2014 – unsere wirtschaftlichen Versprechen, also unsere ursprüngliche Jahresprognose, gehalten, unsere Gewinnprognose zwei Mal angehoben und selbst diese sogar noch ein wenig übertroffen. Das kann nicht jeder unserer Wettbewerber von sich behaupten!
- Die Siemens-Aktie liegt bei über 100 Euro; wir haben dabei im vergangenen Geschäftsjahr den DAX deutlich übertreffen können.

- Wir haben unsere Projekte mehr als zufriedenstellend umgesetzt.
- Und, was am wichtigsten ist: Wir wachsen wieder – auch in schwierigem Umfeld – und 2016 sogar stärker als die meisten unserer Wettbewerber. Wachstum bedeutet Perspektive, Wachstum macht die Menschen zuversichtlich und gibt Kraft für die Aufgaben, die vor uns liegen.

Blicken wir nun kurz auf die Kennzahlen des Geschäftsjahrs 2016:

- Der Auftragseingang stieg bereinigt um Währungseffekte um 6 Prozent und lag bei 86,5 Milliarden Euro. Unser Orderbestand beträgt derzeit beachtliche 113 Milliarden Euro.
- Der Umsatz stieg bereinigt um Währungseffekte ebenfalls um 6 Prozent auf 79,6 Milliarden Euro.
- Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatz, lag bei 1,09.
- In unserem Industriellen Geschäft erzielten wir eine Ergebnismarge von 10,8 Prozent. Alle Divisionen, mit Ausnahme von Process Industries and Drives, lagen in ihren Zielbändern.
- Diese starke Performance spiegelt sich auch im Gewinn nach Steuern wider. Er lag bei 5,6 Milliarden Euro – das entspricht einem unverwässerten Ergebnis je Aktie von 6,74 Euro.

Das ist ein Plus von 30 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahr, wenn man dort die Gewinne aus der Veräußerung der Hörgerätesparte und unseres Anteils an Bosch und Siemens Hausgeräte herausrechnet.

Siemens wandelt sich Schritt für Schritt zu einem digitalen Unternehmen. Und bei uns zeigt sich das auch in realen Geschäftszahlen. Insgesamt stiegen unser Umsatz mit Software und digitalen Dienstleistungen im vergangenen Jahr um 12 Prozent an. Wir liegen damit weit über dem jährlichen Marktwachstum von durchschnittlich 8 Prozent. Das ist eine wirklich gute Leistung und zeigt, dass unsere Digital-Strategie greift.

- 2016 wuchs unser Geschäft mit Branchensoftware auf 3,3 Milliarden Euro. Heute nutzen 29 der 30 führenden Automobilhersteller Siemens PLM-Software. Und weltweit setzen insgesamt 140.000 Kunden PLM-Software von Siemens ein.

- Unser Geschäft mit digitalen Plattformen und Dienstleistungen erzielte 2016 einen Umsatz von mehr als 1 Milliarde Euro. Und allein Power Services hat bereits datenbasierte Langzeit-Service-Verträge für mehr als 3 Milliarden Euro im Auftragsbestand.

Diese Position als digitales Unternehmen werden wir weiter stärken; zum Beispiel auch durch Investitionen in Mindsphere – wenn Sie so wollen, unser Betriebssystem für Industrie 4.0. Mit Mindsphere können unsere Kunden die Daten ihrer Anlagen erfassen, analysieren und daraus neue Service- und Geschäftsmodelle entwickeln. Auf unserem Innovations-Event hier in München am 7. Dezember möchten wir Ihnen hierzu mehr präsentieren.

Nun zu einigen weiteren Höhepunkten des abgelaufenen Geschäftsjahrs.

Im September haben die argentinische Regierung und Siemens ihre Absicht erklärt, in den Bereichen Energie, Transport und intelligente Städte künftig intensiv zusammenzuarbeiten. Die Kooperation hat ein Potenzial von bis zu 5 Milliarden Euro. Präsident Macri hat einen klaren Reformkurs eingeschlagen und öffnet sein Land für Auslandsinvestoren.

Wir können unseren Beitrag zur Modernisierung Argentiniens zuverlässig leisten und dabei die lokale Wertschöpfung fördern, Arbeitsplätze schaffen und Ausbildungsperspektiven für junge Menschen erweitern; so wie wir das in Ägypten erfolgreich vormachten.

Wir rücken näher an den Kunden. Das zeigt auch unser Gradmesser für die Kundenzufriedenheit, der sogenannte Net Promoter Score, der sich seit 2014 kontinuierlich verbessert. Durch Nähe zum Kunden gelingt es uns, in einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld Möglichkeiten zu ergreifen. Und darauf werden wir uns auch im laufenden Geschäftsjahr konzentrieren.

Siemens gewinnt nicht nur Aufträge, wir setzen sie auch erfolgreich um. Im Juni 2015 schlossen wir die Verträge über drei Gas- und Dampf-Kraftwerke in Ägypten mit einer Gesamtleistung von 14,4 Gigawatt ab. 4,4 Gigawatt dieser Leistung werden nun im Dezember, nur 18 Monate nach der Vertragsunterzeichnung, an das Stromnetz angeschlossen.

So schnell wurde noch nie das Energiesystem eines Landes ausgebaut. Argentinien und Ägypten sind Belege dafür, dass Siemens rund um die Welt nahe am Kunden ist und wichtige Beiträge für die gesellschaftliche Entwicklung überall auf der Welt leistet.

Stringentes Projektmanagement zahlt sich auch beim ICE 4 aus – dem größten Bahnauftrag, den wir je bekommen haben.

Im September haben wir gemeinsam mit der Deutschen Bahn den neuen Zug der Öffentlichkeit präsentiert. Wir haben bei jedem Schritt sichergestellt, dass dieses Projekt im ursprünglich festgelegten Zeitplan liegt.

Der ICE 4 befindet sich nun im Testbetrieb und soll im Dezember 2017 in den Regelbetrieb gehen.

Er bietet eine ganze Reihe an Vorteilen: Flexiblere Zugkonfigurationen; höhere Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit; 22 Prozent weniger Energiebedarf pro Sitzplatz im Vergleich zur ersten Generation des ICE.

Bahn-Chef Rüdiger Grube fasste das kurz und knapp zusammen: „Mehr Qualität und mehr Komfort.“

Wir sind dankbar für ein solches Lob von einem so wichtigen Kunden. Mit seiner hohen Energieeffizienz wird der ICE 4 dazu beitragen, die CO₂-Emissionen der Deutschen Bahn nachhaltig zu verringern.

Auch im eigenen Haus senken wir die CO₂-Emissionen sehr erfolgreich. Sie kennen unser Ziel: Wir wollen als erstes großes Industrieunternehmen bis 2030 klimaneutral sein.

Dabei kommen wir schneller voran als geplant. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir unseren CO₂-Ausstoß auf 1,7 Millionen Tonnen verringern, gegenüber 2,2 Millionen Tonnen im Geschäftsjahr 2014.

Was unseren Finanzvorstand freuen dürfte: Unsere Anstrengungen zum Klimaschutz rechnen sich nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch. Denn innerhalb weniger Jahre amortisieren sich die Investitionen durch Energieeinsparungen.

Meine Damen und Herren,

zu unseren wirklich erfreulichen Jahreszahlen hat auch das vierte Quartal kräftig beigetragen. Unser Finanzvorstand Ralf Thomas wird darauf nun näher eingehen:

[Ralf P. Thomas]

Vielen Dank, Joe. Auch von meiner Seite Guten Morgen! Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr einen starken Schlussspurt hingelegt und können damit auch im Wettbewerbsvergleich sehr zufrieden sein!

Ich werde gleich näher auf die Divisionen eingehen, aber lassen Sie uns zunächst den Gesamtkonzern betrachten:

Wir konnten sowohl beim Gewinn nach Steuern als auch beim unverwässerten Gewinn pro Aktie prozentual zweistellig zulegen. Was uns besonders erfreut ist, dass die meisten Divisionen Ergebniszuwächse verzeichneten und 8 der 9 Divisionen im Abschlussquartal innerhalb des Margenziel-Korridors oder sogar darüber lagen.

Wir sind auch im vierten Quartal weiter gewachsen und konnten die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis um 5 Prozent steigern.

Der Auftragseingang war rückläufig. Dieser Rückgang erklärt sich durch einen geringeren Anteil an Großaufträgen, vor allem bei Power and Gas und Wind Power, während das Basisgeschäft, also das mit Aufträgen unter 50 Millionen Euro, moderat wuchs.

Übers Jahr gesehen ist der Auftragseingang, wie Joe bereits ausgeführt hat, intakt.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die einzelnen Divisionen werfen:

Power and Gas legte beim Umsatz stark zu dank der Abarbeitung des Auftragsbestands, vor allem der Ägyptenaufträge. Unter anderem lieferten wir 16 Große Gasturbinen in Q4 aus.

Die Profitabilität war jedoch durch eine weniger günstige Zusammensetzung des Umsatzes, unter anderem mit weniger Service-Geschäft, beeinflusst.

In den Märkten von Power and Gas gibt es weiterhin Überkapazitäten, die zu aggressivem Wettbewerb und erhöhtem Preisdruck führen. Doch die Division kommt gut damit voran, ihren Marktzugang zu stärken, die Produktivität zu verbessern und ihre Technologien weiterzuentwickeln.

So konnte Power and Gas seinen Marktanteil bei Großen Gasturbinen vom Geschäftsjahr 2015 auf 2016 steigern – von 25 auf 29 Prozent. Diese starke installierte Basis wird sich langfristig positiv auswirken, zum Beispiel beim Service-Geschäft.

Wind Power lieferte erneut ein starkes Quartal mit einer hervorragenden Marge von 8,3 Prozent. Diese Verbesserung erreichte die Division durch höhere Umsatzerlöse, durch Produktivitätsverbesserungen, eine höhere Auslastung und einen höheren Anteil des Service-Geschäfts. Damit verfügt die Division über eine starke Basis für den Zusammenschluss mit Gamesa.

Energy Management lieferte in Q4 eine beeindruckende Leistung ab, bei allen Kennzahlen. Die Division erzielte eine Marge von 8,4 Prozent, mit Verbesserungen in den meisten Geschäften. Energy Management wuchs schneller als seine Wettbewerber; in allen drei Berichtsregionen legte der Umsatz zu.

Building Technologies trug mit einem typisch robusten Jahresabschlussquartal stark zum Siemens-Ergebnis bei. Die Marge der Division lag im zweistelligen Bereich, und das kräftige Wachstum beim Auftragseingang hielt an.

Die Digital Factory lieferte ein sehr gutes Abschlussquartal mit im Branchenvergleich führendem Umsatzwachstum und starken Margen.

Blicken wir auf die verschiedenen Märkte: China stabilisiert sich auf moderatem Niveau, mit einer starken Automobilindustrie, während die USA sich flach entwickeln.

Europa, inklusive Deutschland, verzeichnet leichtes Wachstum, getrieben vor allem von der Automobilbranche. Beim Maschinenbau hingegen sehen wir noch keinen Aufwärtstrend.

In diesem Umfeld zahlt sich unsere Strategie aus, Software UND Automatisierung in der „Digital Enterprise“ zu verbinden. An Siemens führt bei Industrie 4.0 kein Weg vorbei.

Der Auftragseingang für Software wuchs im zweistelligen Prozentbereich, und die Fabrikautomatisierung legte ebenfalls klar zu.

Was den Umsatz anbelangt, sehen wir klares Wachstum bei Software und leichtes Wachstum bei Kurzyzyklern getrieben von der Fabrikautomatisierung.

Insgesamt wirkte sich das Umsatzwachstum positiv auf die Marge aus, die in Q4 bei 18,5 Prozent lag.

Bei Process Industries and Drives gingen Aufträge und Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal zurück, vor allem wegen der anhaltenden Schwäche im Öl- und Gasgeschäft und anderer rohstoffnaher Geschäfte. Die Nachfrage nach Komponenten für Windkraftanlagen ist jedoch nach wie vor stark.

Das Ergebnis der Division war negativ und beeinträchtigt durch Personalrestrukturierungsaufwendungen von fast 200 Millionen Euro in Verbindung mit den bereits angekündigten Kapazitätsanpassungen.

Mobility buchte in Q4 weniger Großaufträge als im Vorjahresquartal, konnte aber in Seattle einen großen Stadtbahn-Auftrag in Höhe von 400 Millionen Euro gewinnen. Die Umsatzerlöse stiegen um 4 Prozent, die größte Zunahme kam hier aus dem Zuggeschäft.

Obgleich die Profitabilität von Mobility durch eine weniger günstige Zusammensetzung der Umsatzerlöse beeinträchtigt war, erzielte die Division eine Marge von 8,4 Prozent. Sie liegt damit im oberen Bereich des Zielbands. Die solide Projektabwicklung der Division, insbesondere beim ICE 4, hat Joe vorhin schon erwähnt.

Schließlich zu den Healthineers. Unsere Gesundheitstechnik erzielte einen Auftragseingang leicht über Vorjahresniveau und einen Zuwachs von 2 Prozent beim Umsatz. Das Geschäft mit diagnostischer Bildgebung wuchs deutlich und zeigte eine anhaltend starke Ergebnisentwicklung. Auch die Marge der Division insgesamt war stark.

Unsere Gesundheitstechnik ist ein großartiges Geschäft. Und wir werden gleich erklären, wie wir daraus ein noch besseres Geschäft machen.

Meine Damen und Herren,

das vergangene Geschäftsjahr war nicht nur finanziell erfolgreich, wir haben auch signifikante Fortschritte bei unserer Vision 2020 erzielt.

Wir setzen die Vision 2020 Schritt für Schritt konsequent um und kommen damit in einiger Hinsicht schneller voran als geplant. Das gilt auch bei unserem Effizienzsteigerungsprogramm („1by16“).

Die angestrebten Einsparungen von 1 Milliarde Euro haben wir schneller als ursprünglich geplant erreicht.

Wir hatten uns viel vorgenommen und die Kolleginnen und Kollegen haben in meinen Augen durchgängig eine wirklich beeindruckende Leistung erbracht, auf die sie stolz sein können.

Zusätzlich haben wir im gesamten Unternehmen substanzielle Maßnahmen eingeleitet, um unser Ziel einer jährlichen Verbesserung unserer Produktivität von 3 bis 5 Prozent auch nachhaltig zu erreichen.

Wie machen wir das?

- Wir setzen auf Digitalisierung: Zum Beispiel haben wir uns vorgenommen, im Jahr 2020 mehr als 80 Prozent unserer Transaktionen mit Zulieferern elektronisch abzuwickeln. Das spart Zeit und Geld und ermöglicht uns eine deutlich bessere Integration unserer Geschäftsprozesse. Dazu helfen wir unseren Lieferanten, ihr Innovationspotenzial noch besser auszuschöpfen als bisher.
- Digitalisierung macht auch uns selbst effizienter. So weiten wir den Einsatz unserer eigenen Softwareangebote wie beispielsweise unserer „Digital Enterprise“ stetig aus. Das ermöglicht eine um 30 bis 50 Prozent verringerte Time-to-market für Produkte aus unserem Haus, zum Beispiel bei Power and Gas. Indem wir unsere Arbeitsumgebung zunehmend digital gestalten und unter anderem mobile Anwendungen nutzen, machen wir die Arbeitsumwelt attraktiver und sparen zudem große Summen – in diesem Fall rund 100 Millionen Euro. Diese digitale Transformation treiben wir weiter voran.

Die Verbesserung unserer Performance betrifft auch unsere ertragsschwachen Geschäfte. Wir haben für sie, wie ja schon berichtet, klar definierte Sanierungspläne erarbeitet und setzen diese Pläne Schritt für Schritt um.

Im Geschäftsjahr 2016 erreichten diese Geschäfte – wir reden hier immerhin von 14,5 Milliarden Euro Umsatz – die ursprünglich geplante durchschnittliche Marge von 3 Prozent. Reicht das schon? Nein, nicht wirklich.

Während wir davon ausgehen, bei 85 Prozent dieser Geschäfte die angepeilte Marge von 6 Prozent bis Ende 2017 voll zu erreichen, bleiben etwa 15 Prozent aus heutiger Planung hinter diesen Ansprüchen zurück.

Sie können sicher sein, dass dieses Thema auch weiterhin im Management-Fokus bleiben wird, um die Nachhaltigkeit sicherzustellen.

Zu Performance und Effizienz gehört auch Stringenz beim Projektmanagement. Joe hat ja mit Ägypten und dem ICE 4 einige der komplexen Großprojekte erläutert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir beim Risikomanagement und der Projektabwicklung noch einmal einen großen Schritt vorangekommen.

Es handelt sich also nicht um „Eintagsfliegen“. Ich möchte Ihnen kurz noch einmal die Historie ins Gedächtnis rufen. Von 2007 bis 2014 lagen die durchschnittlichen Belastungen bei rund 700 Millionen Euro pro Geschäftsjahr.

2012 beliefen sie sich sogar auf 1,2 Milliarden Euro. Dem gegenüber konnten wir die Belastungen im Geschäftsjahr 2015 auf 200 Millionen Euro senken. In diesem Geschäftsjahr verzeichnen wir keine negativen Nettoeffekte durch Projektbelastungen. Das heißt: Belastungen bei einigen Projekten konnten mehr als kompensiert werden durch eine verbesserte Umsetzung anderer Projekte. Wichtig ist jetzt, dass wir effizient bleiben und bereit, uns konsequent und kontinuierlich zu verbessern. Das gilt für alle Ebenen des Konzerns. Und damit zurück zu Dir, Joe.

[Joe Kaeser]

Vielen Dank, Ralf.

Meine Damen und Herren,

Als wir im Mai 2014 die Vision 2020 erläuterten und im Oktober 2014 mit der Umsetzung starteten, gab es viele Zweifler, Kritiker und auch Widerstände. Manche sagten: ‚Schon wieder ein Programm...wie so viele in den letzten Jahren...das läuft sich tot...wie immer!

Heute können wir sagen, dass die Vision 2020 funktioniert. Sie funktioniert sogar richtig gut. Es funktioniert, weil die Vision 2020 KEIN Einzelprogramm, sondern ein Gesamtkonzept ist.

Und es funktioniert vor allem deshalb, weil wir die richtigen Leute haben und Teamwork und Eigentümerkultur nunmehr den breiten Raum einnehmen, den wir uns immer so sehr gewünscht haben.

Wir haben im Team die strategische Richtung des Unternehmens festgelegt, gemeinsam die operative Konsolidierung vorangetrieben, miteinander unser Portfolio geschärft und die Aufstellung von Siemens zusammen verbessert.

Das Rekordergebnis im vergangenen Geschäftsjahr ist das Resultat einer starken Teamleistung – in den Regionen, den Divisionen und in den Konzernfunktionen.

Immer mehr Kolleginnen und Kollegen arbeiten im ganzen Unternehmen Hand in Hand und folgen unserem Leitspruch „Handle stets so, als wäre es dein eigenes Unternehmen“.

Im Namen des gesamten Vorstands möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihren engagierten Einsatz und ihre wirklich gute Arbeit danken!

Die letzten Jahre des Umbruchs waren nicht leicht – aber die harte Arbeit hat sich mit Erfolgen bemerkbar gemacht. Auch die nächsten Jahre werden nicht einfach, aber wir wissen, wie es geht und wir können uns aufeinander verlassen. Die Begeisterung, für unser Unternehmen einzutreten und engagiert „mitzumachen“, war schon lange nicht mehr so groß.

Im Geschäftsjahr 2016 sind insgesamt mehr als 35.000 Menschen neu zu uns gekommen, 4.600 davon in Deutschland. Die Zahl aller Mitarbeiter im Konzern stieg damit um netto mehr als 3.000 Mitarbeiter auf 351.000 zum Geschäftsjahresende an.

Auch wenn wir in wenigen Bereichen notwendige Strukturanpassungen vornehmen müssen, wachsen wir als Unternehmen – im Geschäftsvolumen, im Ergebnis, bei den Investitionen in Forschung und Entwicklung – und auch bei der Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Unter den neu eingestellten Kollegen sind rund 1.900 Auszubildende, die an über 30 Siemens-Standorten in Deutschland ihre Lehre begonnen haben. Weltweit bildet Siemens rund 9.000 junge Menschen in 22 Ländern aus. Das freut uns ganz besonders. Denn auch sie sind die Zukunft von Siemens!

Und es gibt noch eine weitere erfreuliche Entwicklung: Die Siemensianer werden internationaler, multikultureller, diverser.

- Wir stellen fest, dass es für uns ein Wettbewerbsvorteil ist, wenn wir unsere duale Ausbildung auch im Ausland vermehrt anbieten.
- Als ein Ziel der Vision 2020 streben wir an, dass mehr als 30 Prozent des Managements der Divisionen und Geschäftseinheiten ihren Sitz außerhalb Deutschlands haben. Wir kommen damit sehr gut voran.
- Auch der Frauenanteil in Management-Funktionen ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen – von 11 Prozent in 2005 auf 16 Prozent in 2016.

Diesen unternehmenskulturellen Wandel hin zu mehr Vielfalt und mehr Internationalität werden wir weiter vorantreiben.

Meine Damen und Herren,

Leistung soll sich für alle lohnen – auch für die Aktionäre. Ich komme deshalb nun zur Dividende.

Vor dem Hintergrund des starken Geschäftsjahrs 2016 wird Siemens den Aktionären auf der kommenden Hauptversammlung am 1. Februar 2017 eine Dividende von 3,60 Euro vorschlagen.

Das ist ein Plus von drei Prozent gegenüber dem Niveau des Vorjahrs. Unsere Dividendenpolitik ist auf Langfristigkeit und Verlässlichkeit ausgerichtet, und Siemens ist und bleibt eine lohnende Investition für seine Anteilseigner.

Es ist gut, dass davon auch mehr als 153.000 Kolleginnen und Kollegen profitieren, die Siemens-Aktien halten.

In diesem Jahr werden wir darüber hinaus 100 Millionen Euro in den „Profit Sharing Pool“ leiten. Insgesamt befinden sich dann schon 300 Millionen Euro in diesem Topf.

Erreicht der Fonds die Schwelle von 400 Millionen Euro, kann die Summe an die Mitarbeiter, die nicht im Management tätig sind, weltweit ganz oder teilweise ausgeschüttet werden, möglichst in Form von Siemens-Aktien.

Wir wollen damit unsere Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens beteiligen und auch dadurch die Eigentümerkultur in unserem Hause weiter fördern.

Blicken wir nun auf die Zukunft von Siemens. Zuerst zu unserem Portfolio.

Viele von Ihnen waren im Mai 2014 auf unserer Halbjahres-Pressekonferenz in der Mosaikhalle in Berlin. Damals kündigten wir im Rahmen unserer Vision 2020 an, Healthcare als „eigenständige Unternehmenseinheit innerhalb von Siemens“ zu führen, als „Unternehmen im Unternehmen“, um besser auf die Veränderungen in den Märkten und Technologien eingestellt zu sein.

Siemens Healthineers hat in den letzten Jahren kontinuierlich Marktanteile gewonnen, seine Position mit einem eigenständigen Markenauftritt eingeordnet und verfügt über ein hervorragendes Portfolio mit führenden Technologien.

- Innerhalb der letzten fünf Jahre konnte unser Healthcare-Geschäft seine Ergebnismarge um 400 Basispunkte auf 17,2 Prozent steigern, und das Potenzial ist noch nicht ausgereizt.
- Auch der Umsatz und der Free Cash Flow haben sich in diesem Zeitraum sehr erfreulich entwickelt.

Unsere Medizintechnik möchten wir in den Wachstumsfeldern Molekulardiagnostik, „Advanced Therapies“ (neuartige Therapien) und bei Dienstleistungen deutlich ausbauen. Siemens will den Healthineers noch mehr Flexibilität und Kraft bei der Umsetzung der Wachstumspläne einräumen.

Wir leiten deshalb die nächste Stufe ein und bereiten die Börsennotierung für unser Geschäft mit der Gesundheitstechnik vor.

Meine Damen und Herren,

die Healthineers haben sich schon von einem guten zu einem großartigen Geschäft entwickelt, nun werden wir aus einem großartigen ein faszinierendes Geschäft machen – unter der Führung von Siemens – einer starken Marke! Wir halten Sie über die Entwicklung auf dem Laufenden.

Blicken wir nun auf den Zusammenschluss von Siemens Wind Power und Gamesa.

Auch hier sind wir gut vorangekommen. Auf der Außerordentlichen Gamesa-Hauptversammlung am 25. Oktober haben 99,75 Prozent der Aktionäre dem Zusammenschluss zugestimmt. Auf dem Weg zur Fusion liegen weitere Meilensteine vor uns.

Wir sind voll im Zeitplan und wir erwarten, dass wir die neue Einheit im dritten Quartal unseres Geschäftsjahrs voll konsolidieren werden.

Zusammen werden wir den weltweit führenden Anbieter von Erneuerbaren Energien schaffen!

Meine Damen und Herren,

durch die genannten strategischen Ausrichtungen wollen wir diese Geschäfte bei Siemens stärken, weiterentwickeln und ihre führende Positionen ausbauen.

Wer dauerhaft erfolgreich sein will, muss mit neuen Entwicklungen in den Märkten und der Gesellschaft umgehen können, sich anpassen, weiterentwickeln, sich oft sogar neu erfinden. Und das gilt vor allem für Innovation auf allen Ebenen und in allen Funktionen des Unternehmens.

Im Geschäftsjahr 2017 erhöhen wir unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung auf rund 5 Milliarden Euro. Seit 2014 haben wir damit unsere jährlichen Ausgaben gesteigert, um insgesamt ca. 25 Prozent.

Mehr als zuvor setzen wir auch auf disruptive Ansätze in der Innovation und nutzen moderne Formen des Innovationsmanagements.

Im Oktober startete unsere neue, eigenständige Einheit next47. Sie bündelt unser bisheriges Engagement für Start-ups, wird Innovationen vorantreiben und Impulse setzen für einen unternehmenskulturellen Wandel.

Mit Lak Ananth konnten wir für die Leitung von next47 einen renommierten Manager aus dem Silicon Valley gewinnen.

Herr Ananth hat mehr als 20 Jahre Erfahrung beim Aufbau und bei der Finanzierung von Start-ups sowie bei der Integration von jungen Firmen in Großunternehmen. Wir wünschen ihm viel Erfolg und werden ihn voll unterstützen.

Meine Damen und Herren,

Die Entwicklung der geopolitischen Lage fordert unsere Aufmerksamkeit in besonderem Maße. Das rasante Umgreifen des Populismus in der politischen und gesellschaftlichen Werteordnung und die sich beschleunigende globale Migration sorgen uns. Nach wie vor überwiegen die daraus resultierenden Unsicherheiten. Großbritanniens zukünftiges Verhältnis zur EU ist weiter unklar. In vielen europäischen Ländern gewinnen nationalistische Strömungen an Zulauf.

Die Konflikte in Syrien, Irak und der Ukraine sind ungelöst. Über 60 Millionen Menschen sind weltweit auf der Flucht, so viele wie nie zuvor.

Diese Ungewissheit hat weiterhin nachteilige Auswirkungen auf die Wirtschaft und das Investitionsverhalten weltweit. Aus einigen Ländern kamen zuletzt auch positive Neuigkeiten.

Iran und Kuba öffnen sich zur Welt. Ebenso ist Argentinien auf die Landkarte für Investoren zurückgekehrt.

Damit kommen wir zum Ausblick:

Aufgrund dieses komplexen geopolitischen Umfelds gehen wir weiterhin von Gegenwind für das Wirtschaftswachstum und das Investitionsklima an unseren Märkten aus.

Daher erwarten wir ein verhaltenes Wachstum der Umsatzerlöse, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte. Ferner erwarten wir, mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 zu erreichen.

Für unser Industrielles Geschäft rechnen wir mit einer Ergebnismarge von 10,5 Prozent bis 11,5 Prozent.

Wir erwarten ein unverwässertes Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) innerhalb einer Bandbreite von 6,80 Euro bis 7,20 Euro, im Vergleich zu einem Ergebnis je Aktie von 6,74 Euro im Geschäftsjahr 2016, das 0,23 Euro aus nicht fortgeführten Aktivitäten enthielt.

Dieser Ausblick beruht auf der Annahme, dass sich das Marktumfeld unserer hochmargigen kurzzyklischen Geschäfte stabilisieren wird. Außerdem sind von diesem Ausblick Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen sowie potentielle Belastungen in Verbindung mit ausstehenden Portfolioangelegenheiten ausgenommen.

Meine Damen und Herren,

Mit Vision 2020 wollen wir Siemens gestärkt in die Zukunft führen. Dass das funktioniert, zeigten die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2016.

Wir begreifen die Digitalisierung als Chance für unser Unternehmen: als Chance, Siemens innovativer und effizienter zu machen und damit profitabel zu wachsen – und als Chance, nachhaltigen Wert für Kunden und die Gesellschaft zu schaffen.

Und wir nutzen die Möglichkeiten, die sich uns bieten.

Zusammengefasst:

- Wir investieren im Geschäftsjahr 2017 5 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung und wagen mit next47 einen spannenden Vorstoß für disruptive Innovationen.
- Wir verbessern uns kontinuierlich in Sachen Effizienz und Leistungsfähigkeit.
- Überall auf der Welt bilden wir aus und schaffen Arbeitsplätze.
- Wir verringern unsere CO₂-Emissionen, und mit unseren Produkten und Lösungen helfen wir Kunden, klimafreundlicher zu werden.
- Eigentümerkultur ist die Basis unseres Handelns.

Siemens ist im Jahr des 200. Jubiläums unseres Firmengründers sehr gut aufgestellt. Zum Geburtstag haben wir ihm das beste operative Ergebnis aller Zeiten geschenkt – und wir arbeiten hart und gewissenhaft daran, dass dies auch nachhaltig gut bleibt.

Herzlichen Dank! Herr Thomas und ich stehen Ihnen nun für Fragen zur Verfügung. Ich gebe zurück an Frau Haller.