

The Siemens logo, consisting of the word "SIEMENS" in a bold, blue, sans-serif font, is positioned in the upper right quadrant of the page. The background features a light gray gradient with several vertical gray bars of varying widths on the left side.

Hauptversammlung
der Siemens AG am 26. Januar 2006

Dr. Klaus Kleinfeld
Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, dass ich Ihnen, den Aktionären des Hauses, heute erstmals als Vorstandsvorsitzender der Siemens AG auf der Hauptversammlung unseres Unternehmens Bericht erstatten darf. Es freut mich, Sie sozusagen persönlich durch das vergangene Jahr in unserem Unternehmen führen und Ihnen die Perspektiven unseres Hauses erläutern zu dürfen.

„Persönlich“ gilt allerdings angesichts dieses großen Auditoriums nur eingeschränkt. Es ist besonders schön und immer wieder beeindruckend, dass Sie hier so zahlreich erscheinen. Und es ist vor allem ein bemerkenswertes Zeichen dafür, wie groß Ihr Interesse an Siemens ist.

Viele von Ihnen werden es wissen. Heute ist nicht nur der Tag der Hauptversammlung, sondern auch der Geburtstag unseres Aufsichtsratsvorsitzenden.

Lieber Herr v. Pierer, auch im Namen des gesamten Vorstands: Ganz herzlichen Glückwunsch zu Ihrem heutigen 65. Geburtstag.

Für mich als Vorstandsvorsitzender ist der heutige Tag ja auch so etwas wie ein Geburtstag. Seit einem Jahr stehe ich diesem Unternehmen nun als Vorstandsvorsitzender vor. Diese zwölf Monate waren sehr spannend und ereignisreich. Ich habe in dieser Zeit:

- über 500 Kunden in unterschiedlichen Ländern besucht,
- intensive Gespräche mit vielen Mitarbeitern im In- und Ausland geführt,
- mit vielen unserer Analysten und Investoren ausführlich diskutiert,

- Politiker und Staatschefs der wichtigsten Länder getroffen,
- viele Länder zum Teil mehrfach besucht – China, Indien, USA, Russland und die wichtigsten europäischen Länder, um nur einige zu nennen,
- und natürlich auch ausführliche Gespräche mit den Vertretern der Medien geführt.

Bei allen diesen Treffen habe ich nicht nur hohe Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Entwicklung erlebt. Sondern vor allem ein hohes Maß an Vertrautheit mit und Vertrauen in Siemens sowie Akzeptanz und Respekt als Partner. Und natürlich auch verbunden mit den höchsten Erwartungen an unsere Leistungskraft, auch die größeren Herausforderungen gut zu meistern.

Und es gab eine ganze Reihe von Herausforderungen. Einige davon benötigen zur vollständigen Bewältigung auch noch etwas Zeit. Aber im Vordergrund steht doch, dass wir bei vielen Themen gut vorangekommen sind. Und dass unser systematischer Weg hin zu profitablen Wachstum zunehmend auch von der Außenwelt verstanden wird.

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine Damen und Herren, Sie alle kennen die Zahlen unseres vergangenen Geschäftsjahrs. Ich möchte sie in meinem Bericht nicht mehr im Detail erläutern, sondern mich auf die wesentlichen Erkenntnisse beschränken. Dazu sechs Aussagen.

**Erste Aussage:
Ausgezeichnetes Wachstum –
Mittelfristige Ziele bereits erreicht!**

Beim Auftragseingang konnten wir einen Zuwachs von 11 Prozent auf nunmehr rund 84 Milliarden Euro verbuchen. Damit hat sich der positive Trend beim Neugeschäft auch im vergangenen Geschäftsjahr fortgesetzt. Die Steigerung ist wiederum ein zuverlässiger Indikator dafür, dass wir uns im internationalen Wettbewerb behaupten. Und dafür, dass uns die Kunden vertrauen.

Sehr erfreulich ist für mich, dass wir den Zuwachs bei Neuaufträgen in erster Linie aus eigener Kraft geschafft haben. Denn mehr als die Hälfte unseres Wachstums im Auftragsbestand ist organisch.

Bemerkenswert ist der Anstieg unseres Geschäfts in den Regionen. In Europa haben wir die Bestellungen auf dem hohen Niveau des Vorjahrs halten können. Sehr erfreulich ist die Lage in Deutschland. Hier legten wir beim Auftragseingang um 8 Prozent zu. Diese Entwicklung stimmt uns optimistisch. Und gerade in den Ländern, die sich durch hohe Wachstumsraten auszeichnen, sehen wir ganz besonders gut aus:

- Zum Beispiel in Nord- und Südamerika, wo wir eine Steigerung von 19 Prozent verbuchen konnten. Besonders gut verlief das

Geschäft mit Infrastrukturlösungen in den USA. Inzwischen wird gut ein Drittel des in den USA benötigten Stroms in unseren Anlagen produziert. Und 90 Prozent der Briefpost wird von Siemens-Anlagen sortiert. Hier konnten wir im letzten Jahr einen Großauftrag von US Postal Services im Wert von 460 Millionen Euro für uns gewinnen.

- Überproportionales Wachstum konnten wir auch in der Region Asien/Pazifik verbuchen. Hier stiegen die Neubestellungen um 23 Prozent auf nunmehr fast 12 Milliarden Euro. Herausragend war dabei China. Dort konnten wir unser Neugeschäft um 40 Prozent ausdehnen. Auch in Indien legten wir mit 28 Prozent überdurchschnittlich zu und erhielten mehrere Großaufträge zum Ausbau der Infrastruktur – zum Beispiel zur Modernisierung der Nahverkehrszüge in Mumbai mit einem Volumen im dreistelligen Millionenbereich.

**Zweite Aussage:
Wir haben unser Ergebnis stabilisiert!**

Das Ergebnis der Bereiche – im Operativen Geschäft – betrug knapp 4,7 Milliarden Euro. Dabei gilt es zu beachten, dass wir einen negativen Ergebnisswing von knapp 1 Milliarde Euro aus den Bereichen Com und SBS zu verkraften hatten.

Beim Konzernergebnis auf Basis der fortgeführten Aktivitäten bewegen wir uns mit rund 3,1 Milliarden Euro in etwa auf Höhe des Vorjahrs. Für das Vorjahr hatten wir zwar ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 3,4 Mrd. EUR ausgewiesen. Dies enthielt jedoch erhebliche Sondereffekte, wie zum Beispiel einen Vorsteuer-

Kräftiges Wachstum – Mehr als 2x BIP-Rate		
In Mio. EUR	GJ 05	Δ (GJ 04–05)
Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten	83.791	+11%
Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten	75.445	+7%

Vergleichbares Ergebnis gehalten		
In Mio. EUR	GJ 05	GJ 04
Ergebnis der Bereiche Operatives Geschäft, fortgeführte Aktivitäten	4.687	5.136
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	3.058	3.450 -403*
Ergebnis je Aktie, in EUR aus fortgeführten Aktivitäten	3,43	3,87
Dividende, in EUR vorgeschlagen	1,35	1,25

* Effekte aus Infineon-Aktienverkauf und Goodwill-Abschreibung (Gewinn vor Steuern von 590 Mio. EUR aus dem Verkauf von Infineon-Aktien zzgl. einer hiermit verbundenen Auflösung latenter Steuern von 246 Mio. EUR, abzüglich einer Goodwill-Abschreibung von 433 Mio. EUR)

gewinn von 590 Millionen Euro aus dem Verkauf von Infineon-Aktien und eine damit verbundene Auflösung latenter Steuerrückstellungen von 246 Millionen Euro sowie eine Goodwill-Ab-schreibung in Höhe von 433 Millionen Euro. Bereinigt um diese Sondereffekte lag der ver-gleichbare Gewinn im Geschäftsjahr 2004 mit etwas über 3 Milliarden auf etwa gleichem Niveau wie 2005.

Daraus ergibt sich für das zurückliegende Geschäftsjahr 2005 – auf Basis der fortgeführten Aktivitäten – ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 3,43 Euro.

Bei der Dividende schlagen Vorstand und Auf-sichtsrat gemeinsam 1,35 Euro vor und bitten hierfür um Ihre Zustimmung. Ich bin der Mei-nung, dass die Erhöhung um 10 Cent gegenüber dem Vorjahr unsere Zuversicht für die mittel-fristige Ergebnisentwicklung widerspiegelt.

Der Geldsaldo liegt bei minus 2,7 Milliarden Euro, nach einem Plus von 3,3 Milliarden Euro im Vorjahr. Diese Entwicklung reflektiert zum einen unser intensives Akquisitionsprogramm. Wir haben Zukäufe im Wert von 3,1 Milliarden Euro getätigt. Zum anderen wurde der Cashflow beeinflusst durch zusätzlichen Kapitalbedarf in Wachstumsgeschäften, Aufwendungen beim Verkauf der Handysparte sowie eine Sonder-dotierung zur Absicherung der Pensionspläne.

Dritte Aussage:

Unsere Bereiche sind auf einem guten Weg!

11 von 13 Bereichen, inklusive Siemens Financial Services, haben ihre Zielmarge erfüllt oder schließen dazu auf. Aus meiner Sicht stimmt die Richtung. Und natürlich halten wir an den Ziel-margen fest, schließlich spielten die von den besten Wettbewerbern in der jeweiligen Branche erzielten Ergebnisse bei der Herleitung unserer Zielmargen eine wichtige Rolle. Denn wir wis-sen: Nur in führenden Positionen wird am Welt-markt stabil Geld verdient. Nur so sind weiter-hin hohe Investitionen in Innovationen mög-lich. Und: Nur so können wir uns aktiv an den

**11 von 13 Bereichen –
haben Zielmarge erreicht oder schließen auf**

Bereiche	Bereichsergebnis (in Mio. EUR)	Ergebnismarge (in %)	Zielmarge (in %)	Status
Com	454	3,5	8–11	⚡
SBS	-690	-12,8	5–6	⚡
A&D	1.210	12,3	11–13	✓
I&S	139	2,6	4–6	➔
L&A	69	4,7	7–9	➔
SBT	181	4,1	7–9	➔
PG	951	11,8	10–13	✓
PTD	212	5,0	5–7	✓
TS	45	1,1	5–7	➔
SV	630	6,6	5–6	✓
Med	976	12,8	11–13	✓
Osram	465	10,8	10–11	✓
SFS	319*	32**	18–22	✓

* Ergebnis vor Ertragssteuern ** Return on Equity

Veränderungen und Konsolidierungen unserer Branchen beteiligen.

Vierte Aussage:

Wir haben unser Portfolio entscheidend gestärkt!

Im Geschäftsjahr 2005 haben wir – wie gesagt – insgesamt 3,1 Milliarden Euro in Akquisitionen investiert, um in den Wachstumsmärkten eine noch größere Rolle zu spielen. Und diese Port-foliomaßnahmen haben wir in der Breite unse-rer geschäftlichen Aktivitäten getätigt:

- In der Medizintechnik zum Beispiel durch die Übernahme von CTI Molecular Imaging. Hier-durch haben wir uns auf dem entschei-den-den Zukunftsmarkt für molekulare Diagnos-tik sehr gut positioniert.
- Im Arbeitsgebiet Power haben wir uns mit Bonus Energy verstärkt, einem der führen-den Hersteller von Windkraftanlagen. Der Getriebehersteller Flender bietet dazu die technologische Ergänzung. Hinzu kommt die österreichische VA Technologie AG. Damit haben wir unser Portfolio bei Energie deut-lich verbessert.
- In der Automatisierungstechnik haben wir uns durch den Erwerb von Robicon den US-Markt für industrielle Antriebstechnik erschlossen. Und mit den Produkten von Flender und Robicon erweitern wir unser Portfolio in Richtung kompletter Antriebs-systeme.

- Oder in den Industriebereichen. Die bei Industrial Solutions and Services (I&S) eingegliederte Metallurgiesparte von VA Tech komplettiert dort unser Portfolio im Anlagenbau und unsere regionale Präsenz – vor allem in den Wachstumsmärkten Südosteuropa, aber auch im Nahen und Mittleren Osten. Und mit der Firma Photoscan, einem Spezialisten für Videoüberwachungsanlagen, haben wir unser Angebot an Systemlösungen in der Sicherheitstechnik innerhalb des Bereichs Building Technologies (SBT) erweitert.

Darüber hinaus haben wir unser Portfolio im vergangenen Geschäftsjahr auch in anderen Feldern wie beispielsweise der Automobilelektronik oder in der Kommunikationstechnik gestärkt.

Dieser Überblick über unsere Akquisitionen sollte zeigen, dass wir unser Portfolio markant auf Stärkung der Marktposition in unseren Wachstumsmärkten ausgerichtet haben. Ein Ziel steht dabei über allem: Nicht Wachstum um jeden Preis, sondern **profitables** Wachstum.

Zu einer aktiven Portfoliopolitik gehört ebenso, dass wir uns von Geschäften trennen. Das galt auch in der jüngeren Vergangenheit – beispielsweise für die Kassensysteme Wincor Nixdorf. Oder für den Verkauf eines Geschäftspakets an die anerkannte Private-Equity-Firma KKR, als wir Teile aus der Atecs-Mannesmann-Übernahme – das Kran-, Gasfedern- und Spritzgusstechnikgeschäft –, aber auch Siemens-Geschäfte wie Stromzähler und Keramik verkauft hatten. Genauso galt es für das Herauslösen von Epcos und Infineon. Auch im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unser Geschäftsportfolio weiter bereinigt. Dabei ging es um die Reorganisation der Geschäftsgebiete von Logistics and Assembly Systems (L&A) und die Auflösung dieses Bereichs. Um die Neuausrichtung bei Siemens Business Services (SBS). Und auch um den Verkauf des Geschäfts mit Mobiltelefonen.

Dabei wurde besonders der Verkauf unserer Handy-Sparte an BenQ in der Öffentlichkeit intensiv diskutiert. Ich meine es sehr ernst: Die Trennung vom Handy-Geschäft war auch für uns eine schmerzliche Entscheidung.

Ich will an dieser Stelle auch noch einmal ein paar Punkte deutlich machen. Wir haben, meine Damen und Herren, mit unseren Handys über die Jahre hinweg insgesamt viel Geld verloren. Uns allen war klar, dass es so nicht weitergehen konnte. Und: Natürlich haben wir uns sehr ernsthaft überlegt, ob wir dieses Geschäft nicht selbst sanieren sollten. Wir haben uns diese Option wirklich sehr sorgfältig angesehen. Aber: Eine solche Vorgehensweise hätte realistisch noch einmal mehrere Milliarden Euro gekostet, um das Geschäft in eine wirklich führende Position zu bringen. Und schwerwiegender noch: Sie hätte über Jahre sehr viel Management-Kapazität gebunden.

Daher haben wir entschieden, uns von diesem Geschäft zu trennen. Wir haben dann eine Lösung gesucht, welche die Interessen unserer Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre wahrt. Mit BenQ ist uns das gelungen.

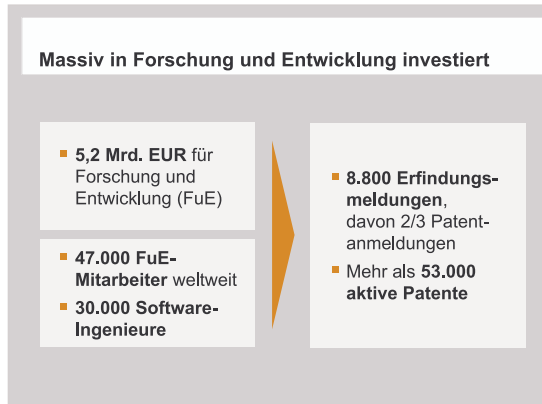
Ich komme zu meiner

fünften Aussage:

Wir haben die Investitionen in Forschung und Entwicklung weiter gesteigert!

Eines ist klar: Unser Wachstumsmotor ist unsere eigene Innovationskraft. Das war so, das ist so, und das wird auch zukünftig so sein. Dafür stehen wir alle bei Siemens. Darauf sind wir und darauf bin ich sehr stolz.

Und unsere Innovationskraft lassen wir uns auch einiges kosten. Insgesamt haben wir im letzten Jahr 5,2 Milliarden Euro, also rund 7 Prozent des Umsatzes, in Forschung und Entwicklung investiert. Siemens beschäftigt weltweit 47.000 Mitarbeiter in FuE. Davon über 30.000 Software-Entwickler. Das sind übrigens mehr als bei Microsoft.



Und auch in Sachen Erfindungen und Patente macht uns keiner etwas vor. Dazu die Zahlen: Allein im Geschäftsjahr 2005 haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund 9.000 Erfindungen gemacht, davon zwei Drittel zum Patent angemeldet. Die Zahl unserer weltweiten Patente wuchs 2005 um 10 Prozent, und wir halten heute mehr als 53.000 aktive Patente.

Zwei Beispiele – aus dem Bereich Siemens VDO – aus einer Vielzahl von Innovationen, die wir im letzten Jahr vorgestellt haben:

- Zum einen das Automobil-Nachtsichtgerät „Night Vision“. Als weltweit einziger Hersteller können wir die Infrarot- und Wärmebildaufnahmen der Fahrbahn in das Head-up-Display, also direkt in die Windschutzscheibe des Fahrers, einblenden. Denn nur dort kann der Fahrer die Gefährdung für unbeleuchtete Radfahrer oder Fußgänger wirklich erkennen. Das System stößt auf großes Interesse bei unseren Kunden. Prototypen dieses Systems sind schon im Einsatz.
- Zum anderen die automatische Einparkhilfe. Mit „Park Mate“ hatten wir bei der IAA in Frankfurt unsere Vision vorgestellt, wie zukünftig das Einparken aussehen kann: Das Auto vermisst automatisch die Parkreihe am Straßenrand und meldet dem Fahrer, sobald es dank seiner Sensoren eine für das Auto genügend große Lücke gefunden hat. Beim Einfädeln in die Parklücke übernimmt die Elektronik das Lenken. Dieser „Park Mate“ ist Bestandteil eines ganzen Netzwerks von

Fahrerassistenzsystemen, das Siemens VDO derzeit zur Serienreife entwickelt. Die neuen Entwicklungen sorgen für sicherere und wirtschaftlichere Fahrzeuge, die einfach zu bedienen sind und den Fahrer bei ständig steigender Verkehrsdichte entlasten.

**Sechste und letzte Aussage:
Die Zahl unserer Mitarbeiter ist wieder gestiegen!**

Unsere globale Präsenz ist die Grundlage für unsere Wettbewerbsfähigkeit. An der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen – Ende des Geschäftsjahrs waren es 461.000 weltweit – können wir ablesen, dass wir unsere internationale Aufstellung erweitert sowie unsere globale Wertschöpfungskette ausgebaut haben.

Die Mitarbeiterzahlen sind natürlich immer abhängig vom Wachstum. Auch von anorganischem Wachstum. Insgesamt sind im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 37.000 Menschen weltweit zu Siemens hinzugekommen. Dabei ist insbesondere die Zahl der Mitarbeiter außerhalb Deutschlands – es sind jetzt insgesamt rund 296.000 – stark gestiegen. Allein in Indien haben wir die Zahl der Beschäftigten um mehr als 20 Prozent auf aktuell 12.000 erhöht. Und in China beschäftigen wir bereits rund 36.000 Mitarbeiter.

Besonders bemerkenswert ist aber, dass auch in Deutschland die Beschäftigtenzahl – es sind jetzt 165.000 – im Vergleich zum Vorjahr gestiegen ist. Insgesamt haben wir 2005 rund 8.300 Mitarbeiter in Deutschland neu eingestellt, um damit Fluktuationen und das altersbedingte Ausscheiden auszugleichen.

Hinzu kommt, dass wir nach wie vor eine Vielzahl offener Stellen haben. Insgesamt sind es 2.400. Davon haben wir 1.200 derzeit öffentlich ausgeschrieben, also für Bewerber außerhalb des Hauses. Und noch einmal genau so viele Stellen sind intern frei. Rund 600 neue Mitarbeiter suchen wir beispielsweise in unserem Bereich Power Generation. Und das seit Monaten. Vor allem Ingenieure, aber auch Projektmanager, Facharbeiter und Monteure für unsere Baustellen. Und wir suchen sie deutschlandweit. Für unsere Standorte in Erlangen und Nürnberg. Auch in Mülheim, Duisburg und Berlin. Und in Offenbach, Görlitz, Erfurt und Essen.

Die Fakten zeigen eindeutig: Das vielerorts beschworene Horrorszenario des „Kahlschlags“ am Standort Deutschland entspricht nicht der Wirklichkeit.

Ganz im Gegenteil: Die im letzten Jahr getroffenen Vereinbarungen zur Standortsicherung in Nürnberg und Würzburg sind ein klares Bekenntnis von Siemens zum Standort Deutschland. So, wie es auch ein klares Bekenntnis zum Ausbildungsstandort Deutschland gibt. Denn die Ausbildung in Deutschland genießt weiterhin hohes Ansehen in der Welt. Und ich meine, wir leisten hier einen exzellenten Beitrag, dass das auch so bleibt.

Mit 10.000 Auszubildenden sind wir der größte industrielle Ausbildungsbetrieb in Deutschland. Das ist Tradition bei Siemens. Eine Tradition, auf die wir stolz sind und an der wir auch in Zukunft festhalten werden. Allein im vergangenen Jahr haben insgesamt 2.400 Jugendliche eine Ausbildung bei Siemens begonnen.

Wie jedes Jahr haben wir uns im Zentralvorstand darüber Gedanken gemacht, wie es beim Thema Ausbildung weitergeht. Wir haben entschieden, an unserer hohen Ausbildungsquote festzuhalten. Das heißt, wir werden auch weiterhin mehr Ausbildungsplätze in Deutschland anbieten, als wir für unseren eigenen Bedarf eigentlich benötigen.

Auch bei der Ausbildung außerhalb Deutschlands sind wir gut vorangekommen. Mittlerweile sind es schon 4.000 junge Menschen, die wir dort ausbilden.

Soweit, meine Damen und Herren, meine sechs Aussagen zum Thema Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr 2005. Heute Morgen haben wir die Zahlen zu unserem ersten Quartal des neuen Geschäftsjahrs veröffentlicht. Die Angaben dazu sind wie immer auch im Internet veröffentlicht.

Für mich sind drei Punkte wesentlich:

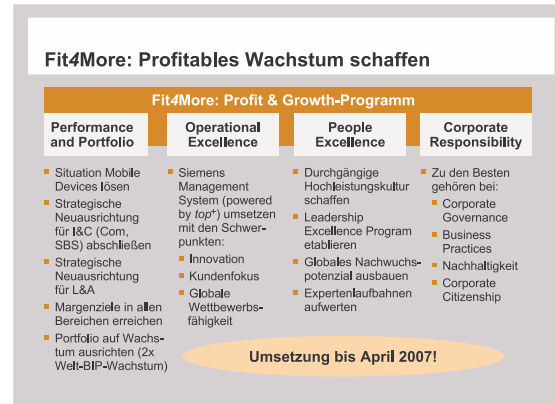
- Erstens haben wir wiederum eine ganze Reihe herausragender Aufträge gewinnen können. Zum Beispiel die Lieferung von 60 Hochgeschwindigkeitszügen nach China im Wert von rund 670 Millionen Euro. Oder die Lieferung von Umspannwerken für Katar in Höhe von 500 Millionen Euro. Oder der Auftrag von O₂ für deutschlandweite Richtfunktechnik. Damit sind wir auf einen Schlag größter Anbieter dieser Technologie in Europa. Auftragswert: 250 Millionen Euro.
- Zweitens konnten wir auch im ersten Quartal viele Innovationen im Markt einführen. Besonders eindrucksvoll: Der Somatom Definition – unser neuer Computertomograph –, den Herr Reinhardt und ich im Dezember in New York der Öffentlichkeit vorgestellt haben. Für mich: Ein einzigartiger Beleg für unsere Innovationskraft im Dienst der Menschen. Unser neuer CT kann das menschliche Herz in sechs und den gesamten Körper innerhalb von 20 Sekunden scannen. Gerade in Notfallsituationen können Sekunden und eine präzise Diagnose über Leben und Tod entscheiden. Und dank zweier Aufnahmequellen erlaubt das Gerät sogar, gestochen scharfe Bilder vom Herzen zwischen

zwei Herzschlägen auch bei hoher Pulsfrequenz aufzunehmen; d. h., ohne dass der Patient vorher Betablocker oder andere Medikamente einnehmen muss!

Für die in diesem System verwendete Röntgenröhre wurden wir für den Zukunftspreis des Bundespräsidenten nominiert. Auch unsere Kunden haben großes Interesse gezeigt. In den nächsten Monaten werden die ersten zehn Geräte an Forschungseinrichtungen und Uni-Kliniken in aller Welt ausgeliefert. Das erste Gerät übrigens hier in München. Im vorklinischen Betrieb hatten wir im Oktober den ersten Somatom Definition in der Universität Erlangen aufgebaut.

- Drittens haben wir die strategische Neuorientierung bei der SBS konsequent fortgesetzt. Im Mittelpunkt steht dabei der Verkauf der Product Related Services (PRS) an Fujitsu Siemens Computers (FSC). Dieses Geschäft soll zum 1. 4. 2006 an FSC übergehen, also zu Beginn des neuen Geschäftsjahrs des Partners. Bei PRS haben wir das produktnahe IT-Wartungsgeschäft mit etwa 5.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,3 Milliarden Euro geführt.

Dieses Geschäft hatte innerhalb der SBS einen schweren Stand. Auch angesichts eines sehr hart umkämpften Markts, der von vielen Ich-AGs mit entsprechenden Kostenstrukturen gekennzeichnet ist. Mit FSC haben wir jetzt den aus meiner Sicht bestmöglichen Partner für diese Sparte gefunden. Denn unser Joint Venture FSC kann nun, wie geplant, als Komplettanbieter von Produkten und Services am Markt auftreten. Unsere SBS-Techniker sind mit dem Produktangebot der FSC bestens vertraut. So schaffen wir auch bei unseren Kunden die notwendige Kontinuität. Und die SBS kann sich auf das Kerngeschäft, also höherwertige Dienstleistungen, konzentrieren. Und dabei vor allem auf den Ausbau und die Ergebnisverbesserung in den Sparten IT-Outsourcing und innovative IT-Lösungen.



Den Umbau des Bereichs SBS hatten wir im letzten Jahr bereits angekündigt. Und wir vollziehen dies nun Schritt für Schritt und lassen uns auch nicht von Spekulationen nervös machen. Dies gilt im Übrigen für alle unsere Vorhaben. Denn die Neuausrichtung von SBS ist ja nur Teil eines Bündels von Maßnahmen, die wir in unserem Arbeitsprogramm unter dem Titel „Fit4More“ zusammengefasst haben.

Dieses mittelfristige Programm hatten wir im April vorgestellt und setzen es konsequent um. Dabei geht es um vier Säulen.

In der ersten Säule mit der Überschrift „Performance and Portfolio“ haben wir alle Maßnahmen definiert, um das Unternehmen auf einen profitablen Wachstumskurs zu bringen. Und wir sind hier sehr gut vorangekommen:

- Unser Ziel ist, alle Bereiche bis 2007 in die Zielmargen zu bringen. Im vergangenen Geschäftsjahr haben das bereits 11 von 13 Bereichen geschafft oder sind auf gutem Weg. Darauf bin ich bereits eingegangen.
- Auch im Hinblick auf die erforderliche strategische Neuorientierung der I&C-Bereiche und des Bereichs L&A können wir wesentliche Punkte abhaken. Die Integration von L&A in die Bereiche Automation and Drives (A&D) sowie I&S ist erfolgreich vollzogen. Und mit dem Verkauf des Handygeschäfts sowie der Trennung von den SBS-Sparten Sinitec und PRS haben wir auch wichtige Schritte in unserem Arbeitsgebiet I&C unternommen. Klar ist aber: Hier sind wir noch nicht am Ende des Weges.

- Auch unser Ziel, doppelt so schnell zu wachsen wie die Weltwirtschaft, haben wir im Geschäftsjahr 2005 schon erreicht. Natürlich wollen wir uns damit nicht zufrieden geben. Denn dieses Wachstum ist Zielvorgabe für jedes Jahr.

Die zweite Säule unseres Arbeitsprogramms ist mit Operational Excellence überschrieben. Dabei geht es um die durchgängige Umsetzung unseres *top+* Siemens Management Systems. Mit *top+* haben wir die richtigen Instrumente für die operative Verbesserung unserer Geschäfte an der Hand. Der konsequente Einsatz dieses Baukastens ist der richtige Ansatz. Dies belegen viele erfolgreiche Beispiele in Bereichen und Ländern.

Wesentlicher Bestandteil von *top+* Siemens Management System sind unsere Unternehmensprogramme Innovation, Kundenfokus und Globale Wettbewerbsfähigkeit. In der Innovationsinitiative haben wir die Entwicklung von Trend setzenden Technologien und bereichsübergreifenden Plattformen in den Mittelpunkt gerückt. Beim Thema Kundenfokus geht es unter anderem um den gezielten Ausbau unseres „Siemens One“-Ansatzes. Und bei der Globalen Wettbewerbsfähigkeit wollen wir die Vorteile unserer globalen Präsenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette noch besser ausschöpfen.

Der dritte Schwerpunkt von „Fit4More“ ist People Excellence. Als Basis für den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens zählen vordringlich exzellente Mitarbeiter und deren Fähigkeit zur Teamarbeit. Wir wollen weltweit die besten Mitarbeiter anziehen und fördern. Und wir wollen mit diesen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen die besten Teams weltweit bilden. Denn in unserer immer enger vernetzten Welt ist dies häufig der einzig nachhaltig erhaltbare Wettbewerbsvorteil. Und in diesem Rahmen haben wir eine Vielzahl von Maßnahmen auf den Weg gebracht.

- Dazu gehört ein neues durchgängiges Fortbildungskonzept für die Führungsmannschaft des Hauses, das wir erfolgreich eingeführt haben – quer über alle Hierarchiestufen. Das ist wichtig für uns: Bei Siemens bilden erfolgreiche Manager den Nachwuchs selbst aus. So etwas lässt sich nicht delegieren.
- Oder ein neues Modell zur besonderen Förderung von Expertenkarrieren. Den Schwerpunkt bildet hier die Betonung der technischen Kompetenz. Entsprechende Experten wollen wir dabei gezielt fördern.

In der vierten Säule von „Fit4More“ – Corporate Responsibility – geht es um unternehmerische Verantwortung. Darunter fällt das Thema Corporate Governance, also die verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung und -kontrolle.

Darunter fallen auch die Business Conduct Guidelines, also die strikte Einhaltung von ethischen Grundwerten. Wir nehmen dieses Thema sehr ernst und haben hier ganz klare, unmissverständliche Vorschriften. Jeder Einzelne muss sich bewusst sein, welchen Schaden er durch sein Fehlverhalten für sich persönlich und für unser Unternehmen anrichtet. Ich bin in diesem Punkt mit der gesamten Führungsmannschaft des Hauses einig: Verstöße können nicht akzeptiert werden!

Der Begriff Verantwortung ist bei Siemens aber traditionell weiter gefasst. Er erschöpft sich bei uns eben nicht nur auf die Einhaltung der „Spielregeln“, sondern er schließt eine besondere Verantwortung für die Gesellschaft als Ganzes ein. Und nicht nur punktuell in Katastrophenfällen, wie beispielsweise bei unserer Tsunami-Hilfe. Sondern auch im Alltag, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich als freiwillige Helfer bei sozialen Initiativen engagieren.

Zum Beispiel im Rahmen des Projekts „Side by Side“ in Erlangen, bei dem Siemens-Azubis ehrenamtlich einen Erlebnistag für behinderte Kinder und Jugendliche organisieren.

Auch für unser Engagement im Bildungsreich und für die Förderung von Wissenschaft erfahren wir national und international große Zustimmung.

Die Verantwortung des Unternehmens, meine Damen und Herren, zielt aber nicht nur nach außen – also in Richtung der Gesellschaft –, sondern sie richtet sich auch nach innen. An die Mitarbeiter.

Bundespräsident Köhler hatte in seiner Weihnachtsansprache ja die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg angemahnt. Das können wir nur unterstreichen und unterstützen. Wir praktizieren dies schon viele Jahre. Nicht nur als Teil der Entlohnung für alle Mitarbeiter, egal ob innerhalb oder außerhalb des Tarifsystems, in Deutschland. Sondern vor allem in Form des Mitarbeiter-Aktienprogramms.

Seit Einführung des Programms, also seit 1969, haben unsere Mitarbeiter rund 20 Prozent des Kapitals erworben. Die aufgelaufenen Aufwendungen des Unternehmens betragen über 2 Milliarden Euro. Mit einer jährlichen Teilnahmequote von rund 70 Prozent stößt das Aktienprogramm auf eine große Resonanz der Beschäftigten. Auch und gerade, weil die Mitarbeiter damit eine zusätzliche Altersversorgung erzielen. Und das sogar in einem ganz beachtlichen Maße.

Ein Tarifmitarbeiter, der seit 1969 an diesem Programm teilgenommen hätte, käme bei einer vergleichsweise geringen Eigenleistung – über die vermögenswirksamen Leistungen hinaus – von rund 3.100 Euro heute auf ein Aktienvermögen von über 150.000 Euro. Bei den üblichen Verrentungsformeln – 20 Jahre Laufzeit und fünfprozentige Verzinsung – würde das eine zusätzliche monatliche Rente von circa 1.000 Euro bedeuten.

Aus meiner Sicht ist das Mitarbeiteraktienprogramm damit ein wichtiger Beitrag des Unternehmens zur Zukunftssicherung seiner Beschäftigten.

Soweit, meine Damen und Herren, zu den Themenfeldern von „Fit4More“. Mit „Fit4More“ haben wir ein mittelfristiges Arbeitsprogramm aufgelegt. Wir beschreiben darin unsere Hausaufgaben, um eben „fit for more“ zu werden. Wir wollen das Unternehmen durchgängig zukunftsfähig machen und uns damit auch Handlungsfreiheiten sichern.

Handlungsfreiheiten, die wir in einer sich dramatisch verändernden Welt auch benötigen. Und diese Veränderung kann man an zwei Megatrends festmachen. Zum einen am Bevölkerungswachstum. Zum anderen an der Urbanisierung, also der Verstädterung. Die Städte werden als Ballungs- und Wirtschaftsraum immer wichtiger. Ich möchte, bevor ich auf die Konsequenzen für unser Unternehmen zu sprechen komme, beide Themen kurz umreißen.

Megatrend Demografischer Wandel

Die Bevölkerungsentwicklung in der Welt verläuft in den verschiedenen Regionen ungleich. Auf der einen Seite stellen wir eine Bevölkerungsexplosion in den Entwicklungs- und Schwellenländern fest. Auf der anderen Seite macht sich zunehmend eine Stagnation oder gar der Rückgang der Bevölkerungszahlen in den Industriestaaten bemerkbar. Unabhängig von diesen Unterschieden steigt jedoch **überall** die Lebenserwartung.

Innerhalb der nächsten 50 Jahre wird der Anteil der Kinder an der Bevölkerung weiter sinken. Im Jahr 2050 werden zum ersten Mal in der Geschichte der Menschheit genauso viele Menschen, die älter als 60 Jahre sind, auf der Welt leben wie junge Erdenbürger, die jünger als 14 Jahre sind.

Megatrend Urbanisierung

Die Verstädterung der Welt nimmt dramatisch zu. Von heute an gerechnet werden in 18 Monaten erstmals mehr Menschen in Städten leben als auf dem Land. Und besonders spektakulär fällt das Wachstum der so genannten Megacities aus, also der Städte mit über 10 Millionen Einwohnern. Dort leben heute schon rund 280 Millionen Menschen. In 10 Jahren werden es 350 Millionen sein.

Die Megacities sind schon heute die Motoren der Weltwirtschaft: Tokio beispielsweise, die größte Stadt der Welt, zählt heute 35 Millionen Einwohner. Und erwirtschaftet rund 40 Prozent der japanischen Wirtschaftsleistung. Oder Los Angeles – 16 Millionen Einwohner; 11 Prozent Anteil an der US-Volkswirtschaft. Oder Shanghai – 13 Millionen Einwohner; 11 Prozent Anteil der chinesischen Wirtschaftskraft. Oder auch Paris – 10 Millionen Einwohner; 30 Prozent des Bruttoinlandsprodukts von Frankreich.

Bemerkenswert ist dabei, dass nach Schätzungen der Vereinten Nationen im Jahr 2015 nur noch drei Megacities in heutigen Industrieländern unter den ersten 15 zu finden sein werden. Und keine einzige in Europa!

Meine Damen und Herren, aus diesen beiden Trends – Demografischer Wandel und Urbanisierung – entstehen vielfältige neue Bedürfnisse und damit stark wachsende Märkte. Gerade für uns als Anbieter von Infrastrukturlösungen. Stellen Sie sich vor, welche Anforderungen die Bevölkerung der Megacities und Großstädte an die Energie- und Wasserversorgung, an die Mobilität und Kommunikation, an Logistik und industriell gefertigte Produkte, an ein funktionierendes Gesundheitswesen und an eine ausreichende Infrastruktur haben.

Diese Anforderungen bzw. Märkte sind klare Siemens-Domänen, in denen wir bereits heute erfolgreich sind. Und das sind Wachstumsmärkte, die wir durch unsere Innovationen nachhaltig prägen. Ich möchte das an zwei konkreten Beispielen – Gesundheitswesen und Energieversorgung – näher erläutern.

Beispiel Gesundheitswesen

Die Tatsache, dass wir alle immer älter werden, ist zunächst eine gute Botschaft. Wir können ein höheres Alter aber doch nur genießen, wenn wir gesund sind und bleiben. Dazu müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Die Herausforderungen des Gesundheitswesens in Deutschland sind schon heute gigantisch. Das Thema Gesundheit ist also auch ein Kostenthema. Wie können wir das Gesundheitswesen bezahlbar halten? Und wie schaffen wir es, die Kosten zu senken, aber zugleich die Qualität zu erhöhen? Eine Antwort darauf ist die Prozessoptimierung. Die meisten von Ihnen sind vertraut mit dem Thema durch die gegenwärtige Diskussion über die elektronische Patientenakte.

Wir sind der weltweit führende Anbieter in dieser Technologie. Und haben bereits sehr gute Erfahrungen mit Pilotprojekten in Italien und Österreich gesammelt. So haben wir beispielsweise in der italienischen Provinz Lombardei 9 Millionen Bürger mit einer elektronischen „Bürgerkarte“ – einer Multifunktionskarte für die öffentliche Verwaltung – ausgestattet. Ein Leistungsmerkmal dieser Karte ist dabei die elektronische Patientenakte. Für die Aktivierung dieser Leistung haben sich bereits 1 Million Einwohner entschieden. Und wegen der Vorteile dieser Karte werden es Ende des Jahres wohl schon 2 Millionen Bürger sein. Wo liegen diese Vorteile?

Der Patient erhält eine höhere Qualität der Gesundheitsversorgung. Die Karte gewährleistet schnelle und sichere Hilfe im Notfall. Sie stellt sicher, dass immer das richtige Medikament verschrieben wird. Darüber hinaus fallen überflüssige Doppeluntersuchungen weg. Und der Patient erspart sich Wartezeit und unnötige Wege. Und auch der Arzt profitiert. Er hat nämlich deutlich mehr Zeit für seine Patienten.

Und Nutznießer in Sachen Kosten ist auch das Gesundheitssystem. Die Lombardei als Träger des regionalen Gesundheitswesens spart durch die Gesundheitskarte rund 1 bis 2 Prozent der Kosten, also 240 Millionen Euro. Durch weniger Verwaltung. Durch die Vermeidung überflüssiger Untersuchungen. Und durch deutlich schnellere Prozesse.

Die Gesundheitskarte ist nur ein Beispiel für eine Vielzahl von Möglichkeiten, durch die Informationstechnik und die Digitalisierung Prozesse zu optimieren und Kosten für Patienten zu kürzen. Ein anderes Beispiel ist das voll digitalisierte Krankenhaus, in dem die Digitalisierung aller Daten dem professionellen Krankenhausmanager schnell aufzeigt, wo sich Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen und unnötige Kosten gespart werden können. Auch beim digitalen Krankenhaus sind wir Vorreiter.

Gerade hier im Land haben wir die Möglichkeiten noch bei weitem nicht ausgeschöpft. Die Kosten unseres Gesundheitswesens belaufen sich inzwischen auf rund 140 Milliarden Euro. Nach einer Schätzung des Bundesgesundheitsministeriums ließen sich allein durch Prozessoptimierung und Digitalisierung rund 20 Prozent dieser Kosten einsparen, also jährlich bis zu 28 Milliarden Euro.

Erhebliche Potenziale lassen sich auch durch neueste Diagnostik in Kombination mit individualisierten Medikamenten nutzen. Wir befinden uns hier mitten in einer Revolution der Behandlungsweise. Heute existieren Medikamente, die Krebs heilen können. Aber nur bei 20 bis 30 Prozent der Patienten. Es ist noch nicht klar, wodurch sich diese Patienten von anderen unterscheiden. Aber mit der engen Kombination von Therapie und bildgebender Diagnostik erkennt der behandelnde Arzt innerhalb von 24 Stunden, ob das Krebsmittel anschlägt oder nicht. Und das kann der Arzt eben anhand von Aufnahmen durch unsere PET-Scanner sehen. Gegebenenfalls kann er dann sofort einen anderen Therapieweg einschlagen. Was für eine Zeit- und Kosteneinsparung – aber unsere Innovationen senken nicht nur Kosten im Gesundheitswesen; sie retten oder verlängern Leben!

Beispiel Energieversorgung

Meine Damen und Herren, so wie das Gesundheitswesen ist auch die Energieversorgung ein Thema, mit dem wir alle uns derzeit beschäftigen. Akademisch in Form der Diskussion über den schonenden Umgang mit den weltweiten Ressourcen oder alternativen Energieformen. Oder ganz einfach an der Tankstelle, wenn es um den hohen Benzinpreis geht, der sich in Folge der uferlos gestiegenen Öl- und Gaspreise entwickelt hat. Und das Thema wird uns auch weiter begleiten.

Tatsache ist, dass bis zum Jahr 2020 eine Verdoppelung der Stromnachfrage erwartet wird – nicht nur wegen der Megacities. Ohne Strom läuft in unserer Welt fast nichts mehr. Elektrische Energie ist die treibende Kraft unserer technologisch geprägten Zivilisation, in der Industrie und in den Haushalten. Ein Betroffener der Flutkatastrophe in New Orleans hat dies sehr treffend zum Ausdruck gebracht: „Kommt der Strom zurück, kommt das Leben wieder“. Die dynamische Nachfrage stammt aus den Märkten im Mittleren Osten oder aus Lateinamerika, ganz besonders jedoch aus Asien. Um diesen steigenden Bedarf zu decken, werden hohe Investitionen notwendig sein. In Kraftwerke. In konventionelle und alternative Formen der Energieerzeugung. Und natürlich auch in Systeme zur Übertragung und Verteilung der Energie. Mit anderen Worten: Investitionen in unser Leistungsangebot.

Die internationale Energieagentur schätzt, dass in den nächsten 25 Jahren 13 Tausend Milliarden Euro zur Modernisierung und Erweiterung der Infrastruktur für die Energieversorgung der Welt aufgebracht werden müssen.

Auch in Europa werden neue Kraftwerkskapazitäten von 600.000 Megawatt erforderlich sein. Das entspricht mehr als 800 Gas-, Dampf-, oder Kohlekraftwerken. Und das unter Rahmenbedingungen, die auf den ersten Blick unvereinbar scheinen. Denn die Stromerzeugung soll effizient und gleichzeitig umweltfreundlich sein. Und bezahlbar soll der Strom natürlich auch sein.

Die Stromversorgung der Welt ist also beileibe keine leichte Aufgabe. Sie ist vielmehr eine gigantische Herausforderung, die wir als führender Anbieter mit bewältigen müssen. Auch hinsichtlich der Umweltaforderungen. Der Schlüssel zur Bewältigung dieser Herausforderung ist auch hier die Technologie. Er heißt Innovation.

Das beweisen wir bei Siemens Tag für Tag. Erst kürzlich haben wir zusammen mit E.ON den Bau der größten Gasturbine angekündigt. Sie ist mit 340 Megawatt weltweit die größte und leistungsstärkste Turbine ihrer Art und entfaltet die Kraft von 13 Jumbo-Triebwerken. Erstmals wird dann ein Wirkungsgrad von mehr als 60 Prozent im Kombibetrieb erzielt, also 2 Prozentpunkte über der heute gängigen Technik. Damit erreichen unsere Kunden eine erheblich höhere Leistungsausbeute. Und eine beachtliche Senkung der Betriebskosten. Allein die Einsparungen aus dem geringeren Gasverbrauch betragen dabei rund eine 1 Million Euro jährlich. Natürlich auf Basis der heutigen Preise. Und die Tendenz bei den Gaspreisen ist dabei ja deutlich. Als erfreulicher ökologischer Nebeneffekt bedeuten diese zwei Prozent auch pro Jahr eine Einsparung von 40.000 Tonnen bei der CO₂-Emission. Oder anders ausgedrückt: Der CO₂-Menge von 9.500 Autos der Mittelklasse bei 20.000 km pro Jahr.

Beim Thema Energienutzung geht es aber nicht nur um den Kraftwerksneubau. Auch durch effizientere Verfahren bei Gebäuden lassen sich verblüffende Wirkungen für die Energieeinsparung erreichen. Bei Strom, Licht und Wasser. Laut einer Studie sind allein in Westeuropa bis 2020 Effizienzgewinne von 25 bis 35 Prozent zu erzielen. Für Deutschland ließen sich durch den Einsatz der aktuellen Technik Einsparungen in Höhe von 60 Milliarden Euro realisieren, also die Hälfte der heutigen Gesamtausgaben.

Wir bei Siemens belassen es aber nicht bei Studien. Wir gehen die Dinge an. Und setzen diese Energiesparmaßnahmen bei unseren Kunden um. Das nennen wir „Performance Contracting“. Dabei analysieren wir bei unseren Kunden die Energieeffizienz. Bei Industrieunternehmen, in Krankenhäusern, in Schulen oder auch Kasernen. Dann definieren wir konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Energienutzung und bieten unseren Kunden sogar eine maßgeschneiderte Finanzierung des Modells an. Und in den meisten Fällen ist es dann so, dass die Einsparungen deutlich über den Investitionen liegen.

Das haben wir beispielsweise für die Schwimmbäder in Berlin umgesetzt. Nach unserer Modernisierung kann sich die Energiebilanz dieser Schwimmbäder jetzt sehen lassen. Auch das betriebswirtschaftliche Ergebnis ist ganz beachtlich. Die Bäder sparen nämlich jetzt ein Drittel ihrer Energiekosten ein. Davon wird ein Teil – rund 330.000 Euro – zur Entlastung des städtischen Haushalts eingesetzt. Der andere Teil wird zur Amortisierung der Investitionen von rund 8 Millionen Euro verwendet. Nach Ablauf der Finanzierung, also ab 2013, wird der Stadtetat dann mit der gesamten Einsparung entlastet. Das sind 1,63 Millionen Euro jährlich.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die Beispiele aus den Themenfeldern Gesundheit und Energie sollten zeigen, dass wir bestens in globalen Wachstumsmärkten aufgestellt sind und stetig daran arbeiten, unsere guten Positionen zu verstärken. Inhaltlich, weil wir maßgebliche Lösungen für die Megatrends bieten. Und regional, weil wir eine starke Marktstellung in den bedeutenden Wachstumsregionen dieser Welt haben.

Wir werden unser Leistungs- und Unternehmensportfolio konsequent weiterentwickeln. Der Vorstand, die Führungsmannschaft und alle Mitarbeiter des Hauses sind dazu entschlossen. Wir sind entschlossen zum Erfolg. Der Weg dorthin ist klar vorgegeben. Wir werden kurz- und mittelfristig unsere Hausaufgaben in Sachen Leistungskraft zu Ende bringen. Und gleichzeitig weiter an der nachhaltig erfolgreichen Zukunft dieses Unternehmens arbeiten. Wir wissen, was zu tun ist. Und tun es. Mit aller Konsequenz. Und mit Stolz auf unser Unternehmen. Wir sind uns dabei der großen Leistung unserer Gründer und ihrer Nachfolger wohl bewusst.

Wir haben ein starkes Fundament. Wir sind hoch innovativ. Wir sind weltweit zuhause. Wir haben aber auch das Gefühl, im besten Sinne einem Familienunternehmen anzugehören. Nämlich im Sinne von Bodenständigkeit, von persönlichem Verantwortungsbewusstsein und mit dem Willen, das jeweilige Geschäft und dieses Unternehmen konsequent weiterzuentwickeln.

Dieser Tradition, dieser Idee fühlen wir uns, fühle ich mich nicht nur verbunden. Wir sind ihr verpflichtet. Verpflichtet zum Wohle unserer Kunden, unserer Mitarbeiter und unserer Aktionäre.

Ich freue mich jetzt auf die Diskussion mit Ihnen.

SIEMENS

Global network of innovation

Siemens Aktiengesellschaft