

**JAHRESPRESSEKONFERENZ 2019**  
**SIEMENS ERZIELT STARKES Q4,**  
**JAHRESPROGNOSE IN ALLEN PUNKTEN**  
**VOLL ERFÜLLT**

**Joe Kaeser**

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

**Ralf P. Thomas**

Finanzvorstand der Siemens AG

**Michael Sen**

Co-CEO der Operating Company Gas and Power  
Designierter CEO Siemens Energy

München, 7. November 2019

Es gilt das gesprochene Wort.

**[Joe Kaeser]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Guten Morgen und Herzlich Willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz hier am Wittelsbacherplatz. Ich möchte auch diejenigen begrüßen, die sich heute über das Internet eingewählt haben. Sie sehen heute einen gelassenen und zufriedenen Finanzvorstand. Das ist immer ein gutes Zeichen. Denn wir können – vor allem relativ gesehen – auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurückblicken und sind sehr gut für die Zukunft aufgestellt.

Ein relativ gutes Geschäftsjahr deshalb, weil sich die Abschwächung der Weltwirtschaft im Laufe des Geschäftsjahrs 2019 deutlich beschleunigt hat. Dennoch konnten wir mit einem fulminanten vierten Quartal die Leistungsfähigkeit von Siemens erneut unterstreichen. Unsere Jahresprognose haben wir trotz Widrigkeiten in allen Punkten voll erfüllt!

Das Strategiekonzept Vision 2020+ beginnt zu greifen. Dazu gehört insbesondere der geplante Börsengang von Siemens Energy. Dieser hat hohe Priorität. Deshalb ist heute auch Michael Sen mit bei uns, der über den Fortschritt in dieser wichtigen Angelegenheit berichten wird.

Ralf Thomas wird nachher auf das vierte Quartal und die einzelnen Geschäfte näher eingehen.

Ich möchte Ihnen jetzt einen Überblick über das gesamte Geschäftsjahr geben.

- Beim Auftragseingang konnten wir auf vergleichbarer Basis um deutliche 6 Prozent gegenüber dem Geschäftsjahr 2018 auf 98 Milliarden Euro zulegen. Daran hatte insbesondere Mobility mit 16 Prozent Zuwachs einen signifikanten Anteil.
- Der Umsatz wuchs auf vergleichbarer Basis moderat um 3 Prozent auf 87 Milliarden Euro, wozu das sehr gute vierte Quartal beigetragen hat.
- Das Book-to-Bill-Verhältnis, also die Relation von Auftragseingang und Umsatz, lag bei sehr guten 1,13 und bescherte damit einen weiteren Rekord im Auftragsbestand.

Auch bei der Profitabilität bewegen wir uns weiterhin auf hohem Niveau. Das Nettoergebnis lag bei 5,6 Milliarden Euro.

Das ist zwar niedriger als im Vorjahr. Damals hatten sich jedoch Effekte wie der Übertrag von Siemens-Anteilen an Atos in den Siemens-Pensionsfonds und der Verkauf von Osram-Anteilen in Höhe von insgesamt 1,5 Milliarden Euro positiv ausgewirkt.

- Bereinigt um Aufwendungen für Personalrestrukturierung, erzielten unsere Industriellen Geschäfte eine Ergebnismarge von 11,5 Prozent, womit wir exakt in der Mitte des Zielkorridors von 11 bis 12 Prozent lagen.
- Das Ergebnis je Aktie betrug, bereinigt um Aufwendungen für Personalrestrukturierung, 6,93 Euro. 2018 lag das Ergebnis je Aktie – die genannten Effekte durch Atos und Osram herausgerechnet – bei 6,01 Euro. Das ergibt ein Plus von 15 Prozent.

Wir haben unsere Jahresprognose voll erfüllt. Wir können also vier grüne Haken hinter unsere Prognose-Werte setzen.

Während viele andere Industrieunternehmen ihren Ausblick revidieren mussten und manches Konglomerat gar weiter in Existenznot geraten ist, konnten wir Wort halten.

Und das tun wir seit geraumer Zeit. Mit diesem Jahresabschluss ist es uns gelungen, sechs Jahre in Folge unsere Prognose-Ziele zu erreichen oder zu übertreffen, selbst wenn wir sie unterjährig – wie in den Jahren 2016 bis 2018 – angehoben hatten. Das war bei Siemens nicht immer der Fall. Auf diese Serie können wir stolz sein.

Ohne eine geschlossene und starke Teamleistung wäre so etwas nicht denkbar. Dafür möchte ich mich deshalb an dieser Stelle bei unseren über 385.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit herzlich bedanken!

Zu diesem großartigen Team stoßen immer mehr neue Kolleginnen und Kollegen hinzu. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir mehr als 43.000 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Bord geholt, darunter in Deutschland 5.300. Insgesamt haben wir die Mitarbeiterzahl netto um mehr als 6.000 erhöht.

Wir stellen ein, wir bilden aus, und wir suchen und finden Perspektiven für Standorte, die dem Strukturwandel unterliegen, zum Beispiel in Görlitz. Auch wenn das dort dann erst zur Chefsache werden musste.

2019 war in vielerlei Hinsicht ein besonderes Jahr. Politisch, technologisch, makroökonomisch, und auch bei Siemens.

Mit unserem Unternehmenskonzept Vision 2020+ haben wir die größte Transformation in der 172 Jahre langen Unternehmensgeschichte eingeleitet. Das ist ein signifikanter – vielleicht sogar historischer – Meilenstein: strukturell, wirtschaftlich und emotional.

Neben dieser in jeder Weise gewaltigen Aufgabe haben wir das laufende Geschäft und vor allem unsere Kunden nicht aus den Augen verloren. Denn gerade die Kundenschnittstelle ist der sensibelste Teil jeder Neuausrichtung. Hier gilt es, ganz besonders aufmerksam zu sein.

Wir haben das deshalb sehr genau im Blick. Und wir freuen uns darüber, was wir bei der Messung der Kundenzufriedenheit sehen.

Bei der sogenannten Weiterempfehlungsrate (Net Promoter Score) haben wir uns seit 2013 um mehr als 70 Prozent verbessert und auch nochmal spürbar von 2018 auf 2019.

Heute halten 70 Prozent der Siemens-Kunden uns für den Partner, dem sie am meisten vertrauen. Dieses Vertrauen ist tangibel: Es schlägt sich in ganz konkreten Aufträgen nieder.

Unser Auftragsbestand hat den neuen Rekordwert von 146 Milliarden Euro erreicht – zum Vergleich: 2013 lag er noch bei 100 Milliarden Euro. Das Auftragsniveau heute ist auch qualitativ – also was die Margen angeht – auf einem hohen Stand.

Einige Neuaufträge und Highlights des vergangenen Geschäftsjahrs möchte ich exemplarisch nennen.

Beginnen wir mit unserem Industrial Core:

- Bei **Digital Industries** haben wir wichtige Partnerschaften geschlossen und ausgebaut. Eine wesentliche und zukunftsweisende Partnerschaft ist die mit Volkswagen. Wir unterstützen als Integrationspartner Volkswagen in allen 122 Werken beim Aufbau der neuen Industrial Cloud – mit unserer offenen IoT-Plattform MindSphere und unseren Automatisierungsplattformen.
- Auch bei **Smart Infrastructure** gab es viele großartige Aufträge und Kundenerfolge. Im Breitengeschäft sind es immer zu viele, um einzelne hervorzuheben.
- Unser starkes **Mobility-Geschäft** hat ebenfalls bewiesen, dass es für Kunden aus aller Welt erste Wahl bleibt. Zwei Großaufträge von vielen möchte ich herausstellen: den Auftrag der Russischen Eisenbahnen für den Velaro RUS; und die neuen U-Bahn-Züge für London Tube. Beide Aufträge zusammen haben ein Volumen von 2,8 Milliarden Euro.

Zu unserem Energiegeschäft:

- Das Marktumfeld war unverändert herausfordernd, der Preisdruck enorm. Dennoch ist es uns gelungen, gegen viele – auch sehr prominente – Widerstände bei der Energy Roadmap für den Irak zum Zug zu kommen. Wir bauen damit die Energieversorgung in einer Region wieder auf, die dringend eine funktionierende Infrastruktur und Perspektiven braucht.

Kundenzufriedenheit bringt Aufträge. Und Innovation sorgt dafür, dass das auch nach vorne so bleibt und sie profitabel abgearbeitet werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir für Forschung und Entwicklung 5,7 Milliarden Euro aufgewendet. Das ist ein Plus von mehr als 40 Prozent gegenüber 2014. Das heißt eben auch, dass wir die erheblichen Margenverbesserungen seit 2013 nicht auf Kosten der Zukunft erwirtschaftet haben.

Für 2020 gehen wir von einer weiteren Steigerung auf 5,8 Milliarden Euro aus.

Wir investieren fokussiert in Innovation und hierbei besonders in die Geschäftsbereiche, die starke Wachstumsperspektiven haben. Das ist zum Beispiel der Ausbau unseres Angebots für die Industrielle Digitalisierung um Künstliche Intelligenz, Edge, 5G und Cloud-Lösungen und damit der Ausbau unserer digitalen Dienstleistungen.

Mit der Vorstellung der Vision 2020+ im August 2018 hat Siemens als erstes großes Industrieunternehmen weltweit den „Purpose“, also die „Bestimmung“ des Unternehmens, in den Vordergrund seines wirtschaftlichen Handelns gestellt: „Serving society“, also der Gesellschaft zu dienen. Damit haben wir neben Mitarbeitern, Kunden und Aktionären die Gesellschaft als vierten Stakeholder etabliert.

Und es ist ein gutes Zeichen, wenn sich nunmehr fast 200 Top-CEOs in den USA, die sich im „Business Roundtable“ zusammengeschlossen haben, dazu verpflichten, was wir schon etwas länger tun: dass Unternehmen der Gesellschaft dienen sollten.

Es freut uns, dass unser Engagement für Nachhaltigkeit und unsere Vorstellung von einem „inkluisiven Kapitalismus“ Nachahmer und Anerkennung finden. Und es freut uns ganz besonders, dass die Welt das auch so sieht: Das US-Magazin „Fortune“ hat uns das vierte Jahr in Folge auf Rang 1 gewählt als das „am meisten bewunderte Unternehmen“ in unserer Branche. Die Marke Siemens ist heute so angesehen wie nie zuvor! Das kann gerne auch 2020 so bleiben.

Voraussetzung für gesellschaftliche Relevanz von Unternehmen ist aber wirtschaftliche Stärke. Und die bringen wir mit.

Mein Vorstandskollege Ralf Thomas wird nun näher auf das vierte Quartal und die einzelnen Geschäfte eingehen.

[Ralf P. Thomas]

Auch von meiner Seite Guten Morgen!

Ich darf Ihnen heute die wesentlichen Kennzahlen und Highlights aus dem vierten Quartal, dem starken Abschluss eines herausfordernden Geschäftsjahrs, vorstellen.

- Auf vergleichbarer Basis stieg der Auftragseingang um 2 Prozent, der Umsatz wuchs um deutliche 6 Prozent.
- Zu dem erneut sehr starken Auftragseingang im vierten Quartal trug vor allem das signifikant höhere Volumen aus Großaufträgen bei. Gas and Power sowie Siemens Gamesa verzeichneten den stärksten Anstieg.
- Beim Umsatz legten alle Industriellen Geschäfte in diesem Quartal zu. Besonders starke Beiträge leisteten Siemens Healthineers und Siemens Gamesa. Mit insgesamt 24,5 Milliarden Euro Umsatz lagen wir im vierten Quartal bei einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1,01.
- Die Ergebnismarge unserer Industriellen Geschäfte, bereinigt um Aufwendungen für Personalrestrukturierung, stieg für alle Geschäfte außer bei Siemens Gamesa. Die bedeutendsten Beiträge leisteten Digital Industries mit ihrem starken Softwaregeschäft sowie Siemens Healthineers mit dem Imaging-Geschäft.
- Das Ergebnis je Aktie lag, bereinigt um Aufwendungen für Personalrestrukturierung, bei beachtlichen 1,90 Euro.
- Im vierten Quartal war sprichwörtlich „Cash der König“. Der Free Cash Flow erreichte herausragende 5,3 Milliarden Euro. Diese Steigerung ist vor allem auf ein stark verbessertes Asset Management unserer Geschäfte zurückzuführen.
- Die Cash Conversion Rate, also das Verhältnis zwischen Ergebnis und dem, was als liquide Mittel in der Kasse ankommt, belief sich für die Industriellen Geschäfte im vierten Quartal auf herausragende 1,98.

Lassen Sie uns nun auf die Ergebnisse der einzelnen Geschäfte blicken. Da Ihnen die Zahlen von Siemens Gamesa und Siemens Healthineers bereits bekannt sind, werde ich darauf im Folgenden nicht näher eingehen.

Den detaillierten Überblick über alle Geschäfte finden Sie wie gewohnt in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Beginnen wir mit **Digital Industries**, die trotz des herausfordernden Marktumfelds einen starken Jahresendspurt hingelegt haben.

Hohe Wachstumszahlen im Software- und im Prozessautomatisierungsgeschäft trugen zu einem insgesamt leichten Anstieg des Umsatzes auf vergleichbarer Basis bei; eine herausragende Leistung in diesem Marktumfeld.

Denn bei den Kurzyklikern, im Fabrikautomatisierungs- und Motion-Control-Geschäft, kühlte die Nachfrage deutlich ab. Vor allem in der Automobilindustrie und im Maschinenbau wurde das erneut klar sichtbar.

Die Ergebnismarge von DI lag bei sehr guten 19,5 Prozent im vierten Quartal. Sie zeigt, dass unser erfahrenes Management-Team um Klaus Helmrich in der Lage ist, auch kurzfristig veränderten Marktbedingungen konsequent Rechnung zu tragen.

Die höhere Marge gegenüber dem Vorjahresquartal wurde auch durch den beachtlichen Anstieg der Profitabilität des Softwaregeschäfts unterstützt. Außerdem wirkten Währungseffekte unterstützend auf das Ergebnis.

Nun zu **Smart Infrastructure**. Vor allem dank einiger Großaufträge im Lösungs- und Servicegeschäft legte SI sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz zu; dies wirkte sich mit höheren Umsätzen auch positiv auf die Profitabilität im vierten Quartal aus.

Die Ergebnismarge lag deutlich innerhalb des Zielmargenkorridors. Das ist umso bemerkenswerter, als Cedrik Neike und sein Team weiterhin signifikant in die Ausweitung der Zukunftstechnologien im „Grid Edge“, also der Verbindung zwischen intelligenten Netzen und intelligenten Gebäuden, investieren.

**Mobility** konnte in diesem Quartal ihren Erfolgskurs fortsetzen, auch wenn das Volumen aus Großaufträgen im Auftragseingang im Vergleich zu dem sehr starken Vorjahresquartal wie erwartet zurückgegangen ist.

Damals konnten Großaufträge in Deutschland und Österreich im Wert von 1 Milliarde Euro gebucht werden.

Der Umsatz von Mobility stieg auf vergleichbarer Basis moderat, was vor allem auf das zweistellige Wachstum in den Geschäften mit Zügen und dem Kundenservice zurückzuführen ist.

Mit exzellenten 12,3 Prozent lag die Ergebnismarge sogar oberhalb des ambitionierten Margenkorridors. Damit wird die in dieser Branche einzigartige Erfolgsserie auch im

24. Quartal in Folge fortgeschrieben, in der die Marge im oder sogar über dem Zielmargenband liegt. Das Mobility-Team macht wirklich einen großartigen Job, und das nun schon seit mehr als 6 Jahren!

Kommen wir zu *Gas and Power*. Wie Joe Kaeser schon sagte: Hoher Preisdruck, aber auch große Chancen kennzeichnen das Markt- und Wettbewerbsumfeld.

Beim Auftragseingang verzeichnete GP ein deutliches Wachstum. Wir konnten einen großen Erfolg in Frankreich feiern: Das GP-Team von Michael Sen und Lisa Davis wird in der Bretagne ein 450 Megawatt Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerk errichten.

Der gesamte Auftragswert beträgt rund 450 Millionen Euro und umfasst Betrieb und Wartung des Kraftwerks für 20 Jahre.

Außerdem führten weitere Großaufträge in Amerika zu beträchtlichem Wachstum im Neuanlagengeschäft.

Der Umsatz von Gas and Power stieg leicht im Vergleich zum Vorjahresquartal. Größter Treiber für den Anstieg war das unverändert starke Servicegeschäft. Auch zur Profitabilität leistete der Service erneut einen bedeutenden Beitrag.

Die Ergebnismarge verbesserte sich geringfügig auf 5,6 Prozent.

Vom Erfolg unseres Unternehmens sollen natürlich auch die Eigentümer des Unternehmens, unsere Aktionäre, profitieren.

Deshalb werden wir auf unserer Hauptversammlung am 5. Februar 2020 für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 3,90 Euro vorschlagen, eine weitere Erhöhung das sechste Mal in Folge. Die Dividendenrentabilität liegt damit bei beachtlichen 4,0 Prozent. Die Dividendenpolitik von Siemens ist also nicht nur attraktiv, sondern auch verlässlich.

Ein weiterer Hebel zur Wertsteigerung für unsere Anteilseigner ist der Aktienrückkauf. Im Zeitraum von 2012 bis 2018 haben wir bereits Aktien für rund 10 Milliarden Euro zurückgekauft.

Und mit unserem aktuellen Programm führen wir diesen Kurs fort: Bis November 2021 haben wir ein Rückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 3 Milliarden Euro aufgelegt.

Seit Beginn dieses Programms haben wir eine Milliarde Euro in den Rückkauf investiert und liegen damit exakt im Plan.

Und damit übergebe ich an meinen Vorstandskollegen Michael Sen.

[Michael Sen]

Vielen Dank! Einen schönen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Siemens Energy wird künftig eines von drei Siemens-Unternehmen an der Börse sein. Als „Pure Play“-Energieunternehmen werden wir uns auf die Dynamik der weltweiten Energiesysteme konzentrieren – mit der nötigen Bewegungsfreiheit, um für unsere Kunden, Investoren und natürlich für uns selbst Wert zu schaffen.

In den ersten fünf Wochen meiner neuen Rolle hat sich bereits einiges getan:

- Mitte Oktober haben wir unseren Namen kommuniziert. Siemens Energy beschreibt präzise, was wir tun und wofür wir stehen.
- Vergangene Woche haben wir das künftige Führungsteam größtenteils bekanntgegeben. Das ist ein internationales Team mit langjähriger Branchenerfahrung und einem Kompetenzprofil, das für die anstehende Aufgabe hervorragend passt: Siemens Energy zu einem Weltklasse-Energieunternehmen zu machen.

Dasselbe wollen auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese Aufbruchstimmung habe ich bei meinen Besuchen an den deutschen Standorten in den vergangenen Wochen gespürt – auch in Werken, die von schmerzhaften Einschnitten betroffen sind und waren.

Es ist genau diese Haltung, mit der wir dieses Unternehmen nach vorne entwickeln und noch erfolgreicher machen werden.

Für ein erfolgreiches Siemens Energy sprechen meines Erachtens 5 sehr überzeugende Gründe:

- Erstens, die Welt braucht eine nachhaltige, bezahlbare und zuverlässige Energieversorgung. Der Bedarf nach Energie, genauer gesagt nach Elektrifizierung, steigt. Zugleich findet die Energiewende überall auf der Welt statt. Siemens Energy ist das Unternehmen, das dafür die Lösungen anbietet – egal, wo die Reise unserer Kunden beginnt.
- Zweitens, Siemens Energy ist treibende Kraft der Dekarbonisierung. Warum? Weil wir in allen Bereichen, in denen wir tätig sind, unseren Kunden dabei helfen, effizienter zu werden und CO<sub>2</sub> einzusparen. Weil wir hocheffiziente Energieerzeugung in allen Leistungsklassen bieten. Weil die Stromübertragung eine zentrale Rolle einnehmen wird, denn sie steht im direkten Zusammenhang mit dem Ausbau erneuerbarer Energien und wird zunehmend digitaler. Und weil wir die Erneuerbaren ebenfalls in unserem Portfolio haben, genauso wie Wasserstofftechnologien oder synthetische Kraftstoffe.

- Drittens, Siemens Energy wird im Energiemarkt eine führende Rolle einnehmen. Siemens Energy ist für unsere Kunden überall in der Welt relevant. Denn wir stehen für ein Fünftel der globalen Energieerzeugung. Wir sind weltweit aktiv – Joe hat den Irak und Brasilien angesprochen, Ralf Frankreich – und wir genießen hohes Vertrauen unserer Kunden. Der Auftragsbestand von rund 70 Milliarden Euro zeigt das eindrucksvoll.
- Viertens, als unabhängiges Unternehmen können wir unsere Kräfte bündeln und uns auf das konzentrieren, was wir am besten können: Energie. Wir haben nun die Freiheit, unsere eigenen Strategie- und Investitionsentscheidungen zu treffen und gewinnen damit deutlich an Geschwindigkeit. In einem sich so radikal und so schnell verändernden Markt ist das eine extrem wichtige Erfolgsvoraussetzung.
- Und fünftens, Siemens Energy ist Siemens. Das neue Unternehmen trägt die „DNA“ von Siemens in sich. Es teilt mit Siemens eine stolze Firmengeschichte und Eigenschaften wie Verlässlichkeit, Innovationskraft, Kundennähe.

Gleichzeitig wird sich Siemens Energy weiterentwickeln.

Der Zeitplan bis zur Börsennotierung ist ambitioniert, aber wir sind auf Kurs. Nachfolgend die nächsten Schritte:

- Anfang kommenden Jahres werden wir den Sitz des neuen Unternehmens bekanntgeben.
- Der Carve-out – also die rechtliche Trennung aller Siemens Energy-Aktivitäten von der Siemens AG – soll im März/April 2020 im Wesentlichen abgeschlossen sein.
- Eine außerordentliche Hauptversammlung der Siemens AG ist für Juli 2020 geplant.
- Ein Capital Market Day dann im September.
- Und im Anschluss die Börsennotierung.

Und damit übergebe ich an Joe Kaeser.

[Joe Kaeser]

Damit komme ich zu unserem Ausblick für 2020 und zunächst zu den zugrunde liegenden Annahmen. In der Ergebnisveröffentlichung finden Sie sie im Detail.

Wie schon in 2019 wird die Geopolitik das Investitionsverhalten unserer Kunden mit beeinflussen. 2020 ist ja auch ein nicht ganz unbedeutendes Wahljahr.

Ein viel beachteter Parameter für die Weltwirtschaft ist die Maschinenbau-Produktion der wichtigsten Exportnationen Deutschland, Japan, China und USA. Das Best-Case-Szenario für 2020 beschreibt eine gewisse Stabilisierung.

Wie schon in unserem Strategiekonzept Vision 2020+ angekündigt, setzen wir unseren Investitions- und Wachstumskurs konzentriert fort. Das heißt, wir werden unser hohes Investitionsniveau bei Forschung und Entwicklung, im Vertrieb und für Sachanlage-Investitionen beibehalten und in Anwendung einer fokussierten Ressourcenallokation sogar weiter ausbauen.

Zudem planen wir, Siemens Energy abzuspalten und noch vor dem Ende des Geschäftsjahrs 2020 an die Börse zu bringen.

Siemens Energy wird aufgrund der einschlägigen Rechnungslegungsvorschriften vor der Abspaltung in die „nicht fortgeführten Aktivitäten“ umgegliedert. Wir erwarten hieraus beträchtliche positive Effekte innerhalb der nicht fortgeführten Aktivitäten, einschließlich eines erheblichen Ertrags aus der Abspaltung, der derzeit noch nicht verlässlich quantifiziert werden kann.

Für unsere Prognose des Ergebnisses je Aktie unterstellen wir, dass diese positiven Effekte die im Geschäftsjahr 2020 in Zusammenhang mit der Abspaltung stehenden Ausgliederungskosten und Steueraufwendungen sowie die konzernweit anfallenden Aufwendungen für Personalrestrukturierung ausgleichen.

Nun zum Ausblick. Neu ist: Wir gehen erstmals auf unsere Geschäfte, also auf die DI, SI, Mobility und GP, einzeln ein. Damit schaffen wir noch mehr Transparenz für unsere Geschäfte und folgen unserem neuen Organisationsprinzip der dezentralen Verantwortung. Was heißt das für Siemens insgesamt?

Zunächst unterstellen wir ein leicht rückläufiges Volumen der Märkte, die von unseren kurzzyklischen Geschäften bedient werden.

Unter diesen Voraussetzungen erwarten wir, dass die Umsatzerlöse des Siemens-Konzerns auf vergleichbarer Basis erneut moderat ansteigen und das Book-to-Bill-Verhältnis über 1 liegen werden. Wir wollen damit also auch in 2020 Marktanteile gewinnen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern erwarten wir in der Bandbreite von 6,30 Euro bis 7,00 Euro. Im Geschäftsjahr 2019 betrug dieser Wert vergleichbare 6,41 Euro.

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

Fokus, Verantwortungsbewusstsein, Anpassungsfähigkeit: Darum geht es bei Vision 2020+. Diese Merkmale haben wir nun präzisiert. Mit der Bündelung unserer Aktivitäten in der Energieerzeugung, Öl und Gas sowie der Stromübertragung in der Siemens Energy entsteht ein fokussierter und einzigartiger Komplettanbieter in diesem Markt.

Mit der Schaffung der selbständigen Einheiten Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility etablieren wir Verantwortlichkeit und stärken die Verantwortung.

Und Anpassungsfähigkeit bedeutet, die unternehmenskulturelle Entwicklung des Siemens der nächsten Generation so zu gestalten, dass wir uns schneller und wirksamer an sich rasant verändernde Rahmenbedingungen anpassen können. Wir nennen das Eigentümerkultur.

Seit dem Geschäftsjahr 2014, also dem Beginn von Vision 2020, haben wir in Forschung und Entwicklung mehr als 30 Milliarden Euro investiert; in Sachanlagen 17 Milliarden Euro; in Akquisitionen mehr als 15 Milliarden Euro. Diese beachtlichen Investitionen implizieren größere Ambitionen. Wir wollen schneller wachsen und höhere Margen erwirtschaften. Das Konzept haben wir in der Vision 2020+ konkretisiert.

Jetzt sind wir in der Transformationsphase und kommen damit gut voran.

Danach wird die Marke Siemens nicht mehr ein Konglomerat traditioneller Prägung sein, sondern aus drei auf ihre Branchen fokussierten Unternehmen bestehen.

Das ist das Industrielle Siemens mit Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility. Das sind die Siemens Healthineers. Und das ist Siemens Energy.

Diese drei starken Siemens-Unternehmen arbeiten in einem Ökosystem zusammen. Dieses Ökosystem wird von den Werten der starken Marke Siemens zusammengehalten und von gemeinsamen Interessen getragen werden.

Das globale Siemens-Team hat auch 2019 einen hervorragenden Job gemacht. Neben einer starken operativen Leistung haben wir auch die größte Transformation der Unternehmensgeschichte erfolgreich auf den Weg gebracht.

Ich bin stolz auf dieses außergewöhnliche Team und freue mich auf die gemeinsamen Aufgaben im neuen Geschäftsjahr!