

# Fortgesetztes Umsatzwachstum auf breiter Basis

NSN-Restrukturierung und Energieübertragung belasten Ergebnis

**Peter Löscher, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG**



„Das zweite Quartal war wie erwartet nicht einfach. Während der Umsatz deutlich zulegen, blieb der Auf-

tragseingang aufgrund eines schwächeren Großprojektgeschäfts unter dem Vorjahr. Für das Geschäftsjahr 2012 sind wir bei Auftragseingang und Umsatz auf Kurs, unsere Ziele zu erreichen. Das Quartalsergebnis lag wegen erneuter Belastungen bei Energieübertragungsprojekten in Deutschland unter unseren Erwartungen. Wir arbeiten die Probleme konsequent ab.“

## Wesentliche Entwicklungen:

- Der Umsatz legte im zweiten Quartal um 9% auf 19,297 Mrd. € zu und enthielt Zuwächse in allen Sektoren und Berichtsregionen sowie ein Wachstum von 11% in den Schwellenländern.
- Der Auftragseingang lag mit 17,880 Mrd. € um 13% niedriger als im Vorjahreszeitraum, der insbesondere in Schwellenländern ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill) lag im Quartal bei 0,93 und der Auftragsbestand betrug 100 Mrd. €.
- Das Ergebnis Summe Sektoren stieg mit 1,929 Mrd. € stark gegenüber dem ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2012 an, lag aber deutlich unter dem Vorjahreswert, der von einem Gewinn von 1,520 Mrd. € aus dem Verkauf des Siemens-Anteils an Areva NP (Areva) profitiert hatte. Das Ergebnis Summe Sektoren enthielt im Berichtsquartal Belastungen von 278 Mio. € im Energieübertragungs-Geschäft.
- Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten betrug 1,053 Mrd. € und wurde durch einen Beteiligungsverlust von 640 Mio. € aufgrund der Restrukturierung bei Nokia Siemens Networks B.V. (NSN) belastet. Im Gegensatz dazu hatte der Vorjahreszeitraum von dem oben erwähnten Areva-Gewinn profitiert.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten stieg im Jahresvergleich aufgrund des höheren Mittelzuflusses bei den Sektoren auf 446 Mio. €.

## Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Financial Services	5-12
Zentrale Aktivitäten	13
Ausblick	13
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen	14

## Media Relations:

Alexander Becker

Telefon: +49 89 636-36558

E-mail: becker.alexander@siemens.com

Oliver Santen

Telefon: +49 89 636-36669

E-mail: oliver.santen@siemens.com

Siemens AG,

80333 München

## Ergebnisveröffentlichung Q2 2012

1. Januar bis 31. März 2012

München, 25. April 2012

**SIEMENS**

## Auftragseingang und Umsatz

### Hoher Auftragsbestand treibt fortgesetztes Umsatzwachstum

Der Umsatz stieg im zweiten Quartal um 9%, mit Wachstum in allen Sektoren sowie den drei Berichtsregionen, gestützt durch den hohen Auftragsbestand von Siemens. Der Auftragseingang ging um 13% zurück, vor allem aufgrund des wesentlich niedrigeren Volumens aus Großaufträgen, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Auf organischer Basis, also bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, stieg der Umsatz um 7% und der Auftragseingang ging um 16% zurück. Der Auftragsbestand (definiert als die Summe des Auftragsbestands der Sektoren) betrug zum Ende des Quartals 100 Mrd. €.

### Umsatz erhöht sich in allen Sektoren und Regionen

Alle Sektoren trugen zum Umsatzwachstum des zweiten Quartals bei – allen voran Energy, mit einem prozentual zweistelligen Wachstum, unterstützt vom hohen Auftragsbestand. Industry und Healthcare erzielten in ihren Geschäften ein deutliches Wachstum auf breiter Basis. Infrastructure & Cities zeigte einen soliden Zuwachs.

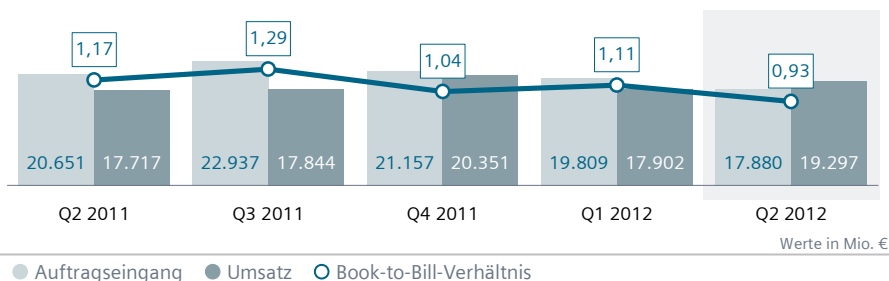
Geografisch gesehen stieg der Umsatz in allen drei Berichtsregionen, angeführt von Amerika. Die Region Europa, Gemeinschaft Unabhängiger Staaten, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO) und die Region Asien, Australien zeigten jeweils solide Zuwächse. Global betrachtet wuchs der Umsatz in den Schwellenländern mit 11% im Vorjahresvergleich stärker als der Umsatz insgesamt und belief sich auf 6,168 Mrd. € oder 32% des gesamten Umsatzes im Quartal.

### Geringeres Volumen aus Großaufträgen bei Energy

Bei den Sektoren war der Rückgang beim Auftragseingang vor allem durch Energy bedingt, da das Volumen dieses Sektors aus Großaufträgen in Deutschland wesentlich niedriger ausfiel. Auch bei Infrastructure & Cities ging der Auftragseingang zurück, während dieser bei Healthcare und Industry angestiegen ist.

Geografisch betrachtet zeigte sich der rückläufige Auftragseingang vor allem in Deutschland und den Schwellenländern. Hervorzuheben sind beispielsweise der starke Rückgang in Indien und ein weniger gravierender in China. Der Auftragseingang in den Schwellenländern betrug weltweit 5,483 Mrd. € oder 31% des gesamten Auftragseingangs im Quartal.

#### Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill-Verhältnis)



#### Auftragseingang und Umsatz

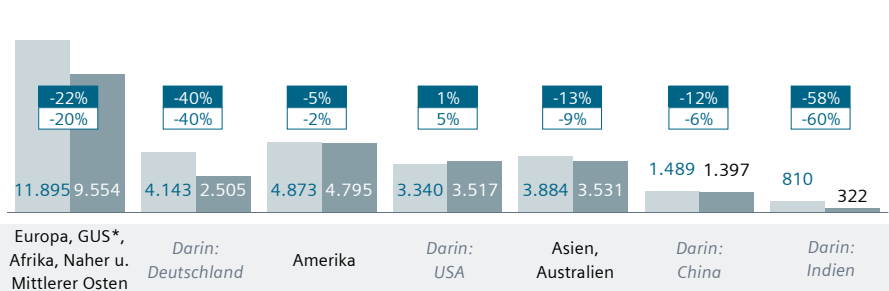
	Q2 2011	Q2 2012	Veränderung in %	
			Ist	Vglb.*
Auftragseingang	20.651	17.880	-13%	-16%
Umsatz	17.717	19.297	9%	7%

Werte in Mio. €

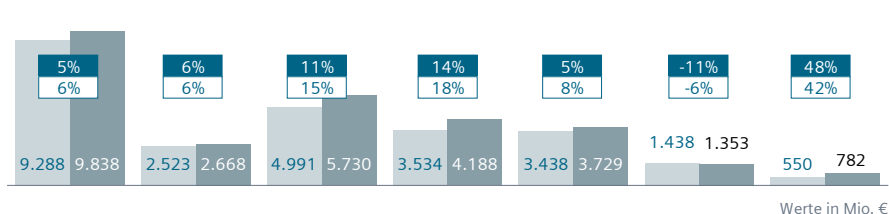
\* Bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte.

#### Auftragseingang und Umsatz nach Regionen

##### Auftragseingang



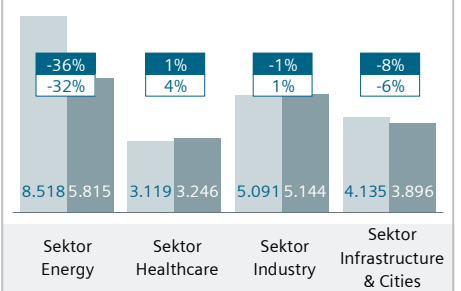
##### Umsatz



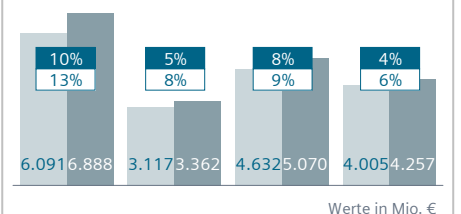
● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist \* Gemeinschaft Unabhängiger Staaten  
● Veränderung vglb. (durchgehend bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte).

#### Auftragseingang und Umsatz je Sektor

##### Auftragseingang



##### Umsatz



● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist  
● Veränderung vglb.

# Ergebnis

## Belastetes Ergebnis der Sektoren

Das Ergebnis Summe Sektoren ging von 3,695 Mrd. € im Vorjahr auf 1,929 Mrd. € zurück. Der größte Einfluss kam vom Sektor Energy. Dessen Energieübertragungs-Geschäft verzeichnete Projektbelastungen von 278 Mio. €, vor allem in Zusammenhang mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks in Deutschland. Demgegenüber hatte der Vorjahreszeitraum von einem Gewinn (vor Steuern) von 1,520 Mrd. € aus dem Verkauf des Anteils von Energy an Areva profitiert. Dadurch verringerte sich das Ergebnis des zweiten Quartals von Energy auf 573 Mio. €. Im Vorjahr waren es 2,369 Mrd. €.

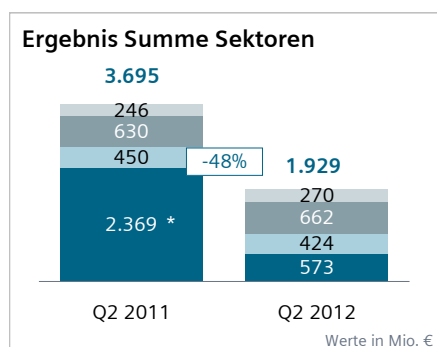
An der Spitze bei der Ergebnisentwicklung der Sektoren stand Industry mit 662 Mio. €, gegenüber 630 Mio. € im Vorjahr. Auch Infrastructure & Cities steigerte mit 270 Mio. € sein Ergebnis im Vorjahresvergleich. Der Beitrag von Healthcare zum Ergebnis Summe Sektoren lag mit 424 Mio. € unter dem Vorjahreswert und enthielt eine starke Ergebnisentwicklung bei den Geschäften mit medizinischer Bildgebung und Therapielösungen. Der Rückgang lag vor allem an Belastungen aus der Initiative „Agenda 2013“ von Healthcare.

## NSN-Restrukturierung belastet Gewinn

Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten belief sich auf 1,053 Mrd. €, gegenüber 3,174 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie ging von 3,58 € auf 1,16 € zurück. Hauptgrund für den Rückgang war ein geringeres Ergebnis Summe Sektoren. Equity Investments wies einen Verlust von 594 Mio. € aus, vor allem aufgrund eines beträchtlich höheren Verlusts aus dem Anteil von Siemens an NSN. Dieser wurde nur teilweise von positiven Ergebnissen aus den Zentralen Posten ausgeglichen.

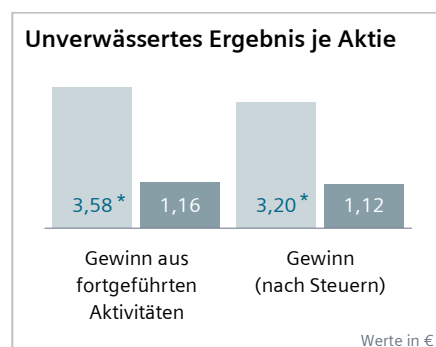
## Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten geht zurück

Der Gewinn nach Steuern belief sich auf 1,015 Mrd. €, im Vergleich zu 2,836 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie ging auf 1,12 € von 3,20 € im Vorjahr zurück. Der Hauptgrund für diese Entwicklung ist der niedrigere Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten, wie oben beschrieben. Die nicht fortgeführten Aktivitäten verzeichneten einen Verlust von 38 Mio. €, vor allem aufgrund der bereits gemeldeten Einigung mit Griechenland, die das Ergebnis mit 142 Mio. € (vor Steuern) belastete. Der Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten von 338 Mio. € im Vorjahreszeitraum hatte einen Verlust von 345 Mio. € in Zusammenhang mit Siemens IT Solutions and Services (SIS) enthalten. Im Berichtszeitraum betrug der Gewinn in Zusammenhang mit SIS 43 Mio. €. Der Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten von OSRAM ging von 87 Mio. € im Vorjahreszeitraum auf 28 Mio. € zurück, vor allem wegen der bereits angekündigten Maßnahmen zur Senkung der Kapazitäten für Produkte traditioneller Lichttechnologien und aufgrund geringerer operativer Ergebnisse. Diese Faktoren glichen positive Wirkungen aus der Einstellung von planmäßigen Abschreibungen mehr als aus. OSRAM verzeichnete gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahrs ein Umsatzwachstum von 8%. Auf organischer Basis entsprach dies einem Zuwachs von 2%.



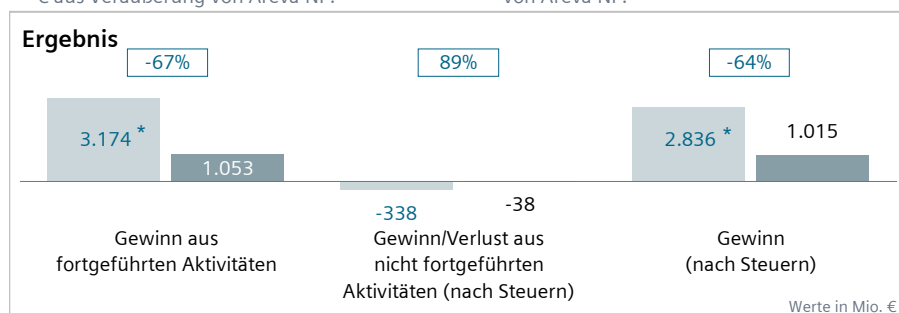
Sektoren: ● Energy ● Healthcare ● Industry ● Infrastructure & Cities ● Veränderung in %

\* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. € aus Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2011 ● Q2 2012

\* Inkl. 1,71 € aus der Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung in %

\* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. € aus der Veräußerung von Areva NP.

## Liquidität, Kapitalrendite (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

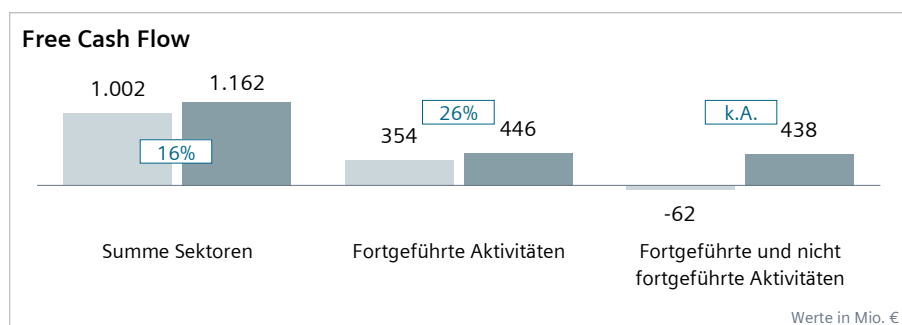
### Höherer Free Cash Flow der Sektoren

Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten stieg auf 446 Mio. € von 354 Mio. € im zweiten Quartal des Vorjahrs. Die Steigerung war überwiegend auf höhere Mittelzuflüsse bei den Sektoren zurückzuführen, vor allem aufgrund eines Zuwachses bei Infrastructure & Cities. Der Vorjahreszeitraum enthielt höhere Mittelabflüsse in Zusammenhang mit mitarbeiterbezogenen Ausgaben, einschließlich der bereits berichteten Sondervergütung an Mitarbeiter, die nicht dem oberen Management angehören.

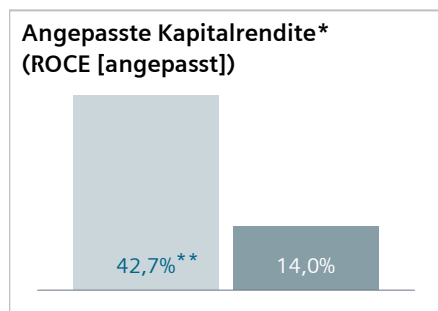
Der Free Cash Flow aus nicht fortgeführten Aktivitäten betrug –8 Mio. € nach –416 Mio. € im Vorjahresquartal. Die Veränderung war im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückzuführen. Die Mittelabflüsse in Zusammenhang mit SIS waren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geringer, die höhere Zahlungen in Verbindung mit der Aufstellung von SIS als rechtlich eigenständige Einheit enthalten hatten. Zudem waren im Berichtszeitraum Mittelzuflüsse bei OSRAM zu verzeichnen, während im Vorjahr noch Mittel abgeflossen waren.

### Höhere Unterdeckung der Pensionspläne

Die geschätzte Unterdeckung der Pensionspläne von Siemens (fortgeführte Aktivitäten) lag zum 31. März 2012 bei rund 6,5 Mrd. €. Zum Ende des ersten Quartals betrug diese Deckungslücke rund 5,7 Mrd. €. Ein wesentlicher Anstieg des Anwartschaftsbarwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen (Defined Benefit Obligation), bedingt durch eine Absenkung des angenommenen Abzinsungsfaktors zum 31. März 2012 sowie durch angefallenen laufenden Dienstzeit- und Zinsaufwand, wurde teilweise durch positive tatsächliche Erträge aus Planvermögen und Arbeitgeberbeiträge ausgeglichen. Zum 30. September 2011 betrug die Deckungslücke 6,2 Mrd. €.



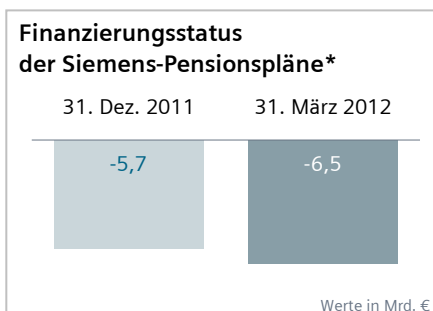
● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung in %



● Q2 2011 ● Q2 2012

\* Fortgeführte Aktivitäten

\*\* Inkl. 19,7 Prozentpunkte in Zusammenhang mit dem Ergebniseffekt aus der Veräußerung von Areva NP.



Werte in Mrd. €

\* Fortgeführte Aktivitäten

## Sektor Energy

### Starkes Umsatzwachstum, weitere Ergebnisbelastungen

Das Ergebnis des Sektors **Energy** betrug im zweiten Quartal 573 Mio. € und enthielt erneut eine starke Ergebnisentwicklung bei Fossil Power Generation. Das Sektorergebnis wurde durch Projektbelastungen im Energieübertragungs-Geschäft von insgesamt 278 Mio. € gemindert. Darüber hinaus waren höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb im Zuge der Expansion des Geschäfts zu verzeichnen. Das Ergebnis des Vorjahreszeitraums von 2,369 Mrd. € hatte von dem bereits erwähnten Areva-Gewinn in Höhe von 1,520 Mrd. € profitiert.

Der Umsatz des zweiten Quartals stieg im Vergleich zum Vorjahr um 13%, da der Sektor die Abarbeitung seines hohen Auftragsbestands fortsetzen konnte. Wachstum war in allen drei Berichtsregionen zu verzeichnen, einschließlich eines beträchtlichen Anstiegs in Asien, Australien. Der Auftragseingang ging um 32% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück, in dem der Sektor ein viel höheres Volumen aus Großaufträgen verzeichnet hatte. Dieser Basiseffekt war besonders hervorhebenswert in der Berichtsregion Europa/GANO, wo im Vorjahr ein besonders großer Auftrag für ein Gas- und Dampfturbinenkraftwerk in Saudi-Arabien und Aufträge für drei Offshore-Windparks in Deutschland enthalten gewesen waren. Aufgrund eines wesentlich geringeren Volumens aus Großaufträgen im Berichtsquartal lag das Book-to-Bill-Verhältnis bei 0,84 und der Auftragsbestand des Sektors betrug 56 Mrd. € zum Ende des Quar-

tals. Der Sektor erwartet ein weiterhin höchst wettbewerbsintensives Marktumfeld, geht aber von einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 für das gesamte Geschäftsjahr aus.

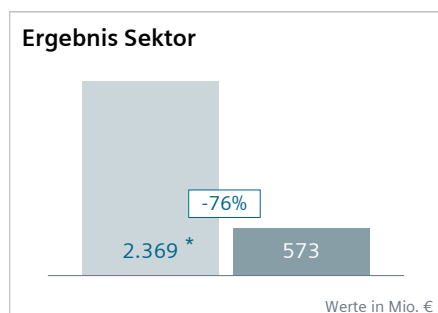
### Starker Auftragsbestand hält Ergebnis weiter auf hohem Niveau

**Fossil Power Generation** erzielte ein Ergebnis von 501 Mio. €, trotz wachstumsbedingt gestiegener Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb. Das Servicegeschäft konnte seinen starken Beitrag zur Ergebnisentwicklung behaupten. Das Ergebnis des Vorjahreszeitraums hatte von dem oben erwähnten Areva-Gewinn von 1,520 Mrd. € und einem günstigeren Projekt-Mix im Komponentengeschäft profitiert, nur teilweise ausgeglichen durch Belastungen von 87 Mio. € in Zusammenhang mit dem Olkiluoto-Projekt in Finnland. Aufgrund der Abarbeitung des hohen Auftragsbestands stieg der Umsatz des zweiten Quartals um 13% gegenüber dem Vorjahr, insbesondere im Lösungsgeschäft. Geografisch betrachtet glich ein prozentual hohes zweistelliges Wachstum in den Berichtsregionen Asien, Australien und Amerika einen geringen Rückgang in Europa/GANO mehr als aus. Der Auftragseingang ging um 20% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück, in dem ein höheres Volumen aus Großaufträgen den oben erwähnten Auftrag aus Saudi-Arabien enthalten hatte. Dieser Basiseffekt führte zu einem beträchtlichen Rückgang beim Auftragseingang in Europa/GANO gegenüber dem Vor-

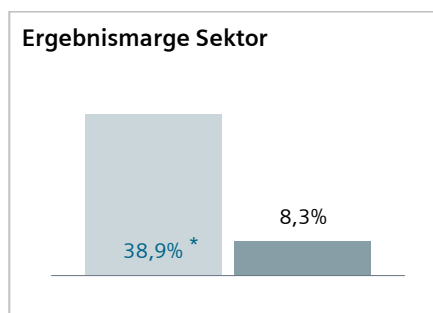
jahr, der Zuwächse in anderen Regionen überwog.

### Fortgesetztes Umsatzwachstum, starker Ergebnisbeitrag

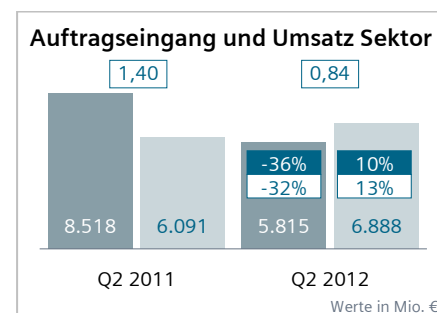
**Renewable Energy**, das die Divisionen Wind Power und Solar & Hydro enthält, konnte sein Ergebnis mit 112 Mio. € im Vergleich zum Vorjahreszeitraum besonders stark erhöhen. Gestiegene Erträge aufgrund des Umsatzwachstums konnten höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb in Verbindung mit der Expansion des Geschäfts mehr als ausgleichen. Umsatz und Auftragseingang von Renewable Energy wurden vom Windgeschäft angetrieben. Der Umsatz stieg aufgrund der Abarbeitung von Großaufträgen aus früheren Perioden steil an. Das Berichtsquartal enthielt ein geringeres Volumen aus Großaufträgen, während im Vorjahreszeitraum die oben erwähnten Aufträge für drei große Windparks in Europa/GANO enthalten gewesen waren. Insgesamt ging der Auftragseingang des zweiten Quartals infolgedessen sehr stark gegenüber dem Vorjahr zurück. Es wird erwartet, dass die herausfordernden Marktbedingungen bei erneuerbaren Energien, einschließlich Preisdruck, auch in den kommenden Quartalen anhalten werden.



● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist  
\* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. € aus der Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2011 ● Q2 2012  
\* Inkl. 22,7 Prozentpunkte in Zusammenhang mit der Veräußerung von Areva NP.



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill  
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr  
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

### Höherer Ergebnisbeitrag

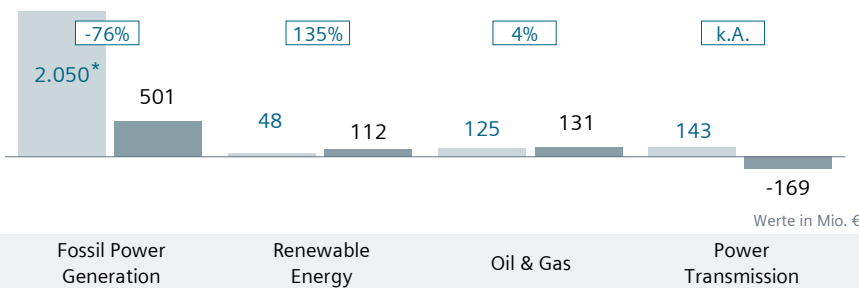
Das Ergebnis des zweiten Quartals von **Oil & Gas** in Höhe von 131 Mio. € stieg gegenüber dem Vorjahr an, trotz wachstumsbedingt höheren Aufwendungen für Marketing und Vertrieb. Der Umsatz erhöhte sich um 14%, vor allem aufgrund von Zuwächsen in der Berichtsregion Asien, Australien. Der Auftragseingang sank um 15%, wobei geringere Aufträge in Asien, Australien und Amerika das Wachstum in der Berichtsregion Europa/GANO überwo-gen.

### Projektbelastungen und Preisdruck führen zu Verlust

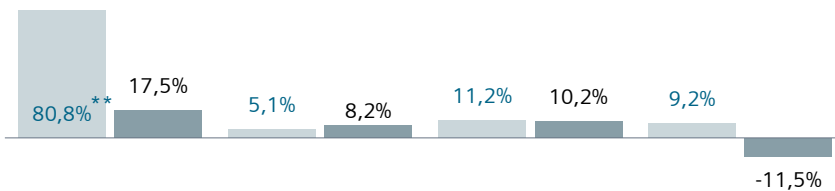
**Power Transmission** sah sich im zwei-ten Quartal anhaltenden Herausforderungen gegenüber und berichtete einen Verlust von 169 Mio. €. Die Division verzeichnete zusätzliche Be-lastungen von 278 Mio. € vor allem in Zusammenhang mit dem Netzan-schluss von Offshore-Windparks in Deutschland. Diese resultierten aus revidierten Ressourcen- und Personal-plannungen sowie Verzögerungen auf-grund des komplexen Projektrahmens

hinsichtlich der Bedingungen auf ho-her See und dem regulatorischen Um-feld. Der Umsatz-Mix war im Quartals-vergleich zum Vorjahr deutlich weni-ger günstig. Dies lag zum Teil an ge-ringmargigen Aufträgen, die in voran-gegangenen Perioden mit starkem Preisdruck hereingenommen worden waren. Diese Faktoren wurden durch die Auflösung einer Vorsorge von 64 Mio. € in Zusammenhang mit einem erfolgreichen Projektabschluss nur zum Teil ausgeglichen. Das Ergebnis des Vorjahresquartals hatte Belastun-gen von 41 Mio. € in Verbindung mit der Optimierung der weltweiten Ferti-gungskapazitäten der Division enthal-ten. Umsatz und Auftragseingang gingen um 5% beziehungsweise 24% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück, der ein höheres Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte. Power Transmission erwartet, dass die Her-ausforderungen in den kommenden Quartalen anhalten werden. Dies schließt die oben erwähnten Netzan-schlussprojekte ebenso ein, wie struk-turelle Themen bei bestimmten Ge-schäften.

#### Ergebnis je Geschäft



#### Ergebnismarge je Geschäft



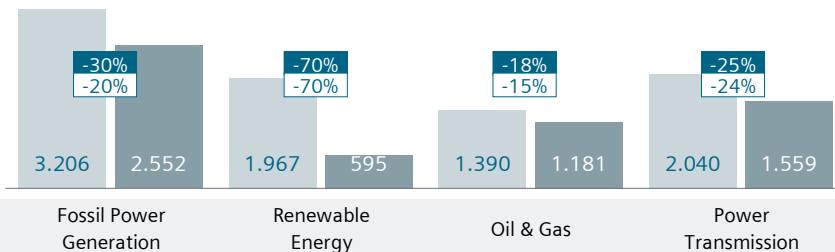
● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist

\* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1.520 Mrd. € aus der Veräußerung von Areva NP.

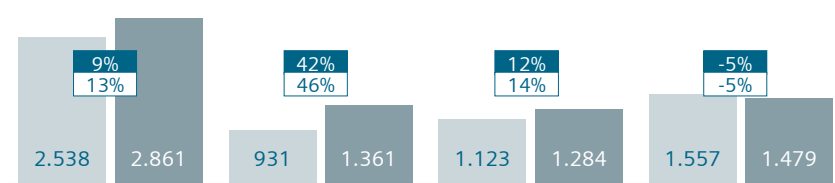
\*\* Inkl. 59,9 Prozentpunkte in Zusammenhang mit der Veräußerung von Areva NP.

#### Auftragseingang und Umsatz je Geschäft

##### Auftragseingang

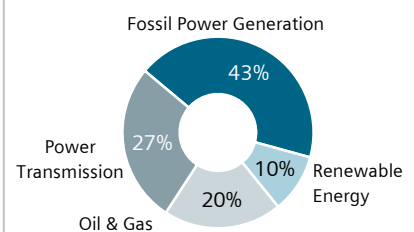


##### Umsatz

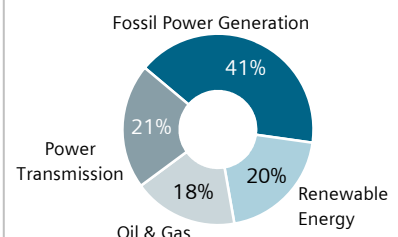


● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist ● Veränderung vglb.

#### Auftragseingang: Anteil des Geschäfts\*



#### Umsatz: Anteil des Geschäfts\*



\* unkonsolidiert



## Sektor Healthcare

### Wachstum auf breiter Basis, starke operative Leistung

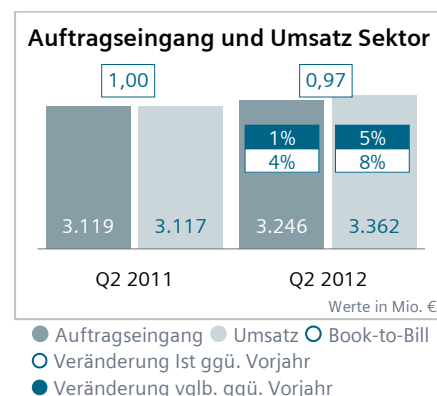
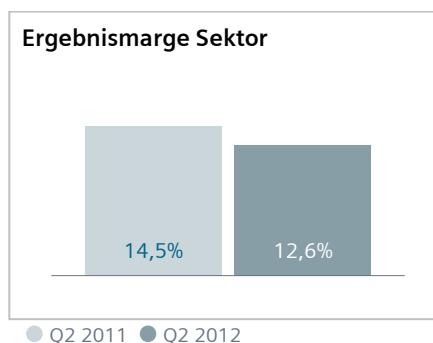
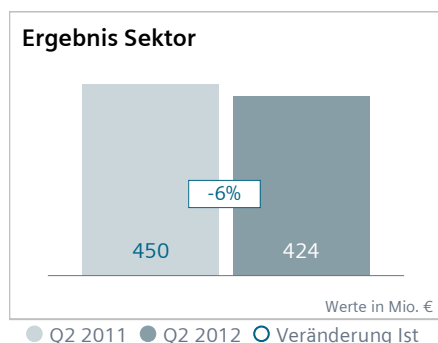
**Healthcare** erzielte im zweiten Quartal ein Ergebnis von 424 Mio. €, angeführt von einer starken Ergebnisentwicklung bei den Geschäften mit medizinischer Bildgebung und Therapie-lösungen. Dass das Sektorergebnis niedriger als im Vorjahreszeitraum war, lag vor allem an Belastungen von 38 Mio. € in Zusammenhang mit der Initiative „Agenda 2013“ des Sektors. Mit ihr sollen die Wettbewerbsposition und die Innovationskraft des Sektors verbessert werden. Healthcare erwartet in Zusammenhang mit der „Agenda 2013“ weitere Belastungen in den kommenden Quartalen.

Diagnostics hatte 20 Mio. € der Belastungen aus der „Agenda 2013“ zu tragen, vorwiegend in Zusammenhang mit Verbesserungen seiner Kostenposition. Infolgedessen betrug das Ergebnis 67 Mio. €, verglichen mit 86 Mio. € im zweiten Quartal des Vorjahrs. Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase price allocation – PPA) aus früheren Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich im zweiten Quartal auf 43 Mio. €. Im Vorjahr hatten die PPA-Effekte 42 Mio. € betragen.

Der Umsatz von Healthcare stieg aufgrund von Wachstum auf breiter Basis in seinen Geschäften um insgesamt 8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Auftragseingang erhöhte sich um 4%, wobei die meisten Geschäfte zum Wachstum beitrugen. Der berichtete Zuwachs profitierte sowohl beim Umsatz als auch beim Auftragseingang von Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 3 Prozentpunkten.

Regional gesehen zeigte die Berichtsregion Asien, Australien ein prozentual zweistelliges Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang, insbesondere einen beträchtlichen Zuwachs in China. In der Region Amerika stieg der Umsatz deutlich, der Auftragseingang leicht zurück. In Europa/GANO blieben Umsatz und Auftragseingang stabil. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Healthcare lag bei 0,97 und der Auftragsbestand betrug 7 Mrd. € zum Ende des Quartals.

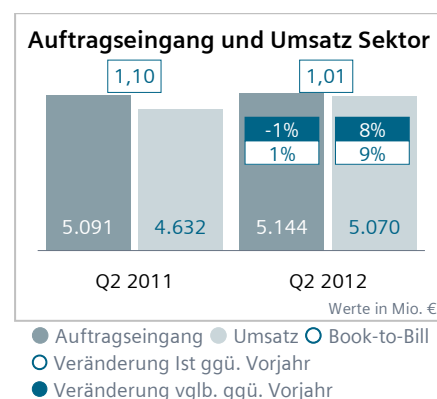
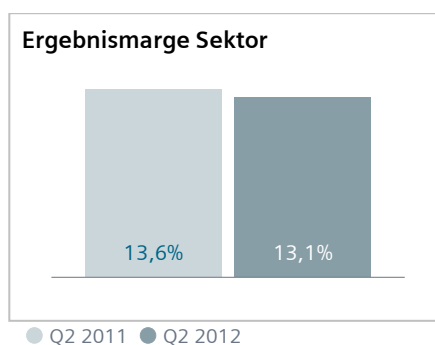
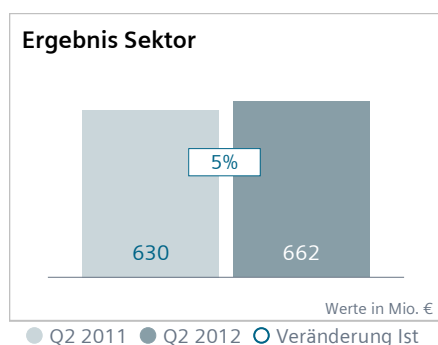
Diagnostics trug zum Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang im zweiten Quartal bei. Der Umsatz stieg auf 976 Mio. € und der Auftragseingang auf 979 Mio. €, im Vergleich zu 924 Mio. € beziehungsweise 918 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Dabei kam es zu den gleichen Währungsumrechnungseffekten wie auf Sektor-Ebene. Geografisch gesehen wurde das Umsatz- und Auftragswachstum von der Berichtsregion Asien, Australien angetrieben, einschließlich einem prozentual zweistelligen Zuwachs in China.



## Sektor Industry

### Starke kurzzyklische Geschäfte bringen Umsatz- und Ergebniszuwachs

In einem robusten Geschäftsumfeld steigerte **Industry** sein Ergebnis im zweiten Quartal um 5% auf 662 Mio. €. Die Ertragsstärke der kurzzyklischen Geschäfte konnte höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb in Verbindung mit Innovations- und Wachstumsinitiativen mehr als kompensieren. Der Beitrag der Geschäfte des Sektors bei erneuerbaren Energien wurde von anhaltenden Herausforderungen im Marktumfeld belastet. Der Umsatz von Industry legte um 9% zu und enthielt Zuwächse in allen Sektorgeschäften. Regional betrachtet erzielte Industry ein erhebliches Umsatzwachstum in der Berichtsregion Amerika sowie einen deutlichen Zuwachs in Europa/GANO. Der Auftragseingang lag leicht über dem Vorjahreswert und stützte sich auf ein solides Wachstum in Europa/GANO, das einen Rückgang in der Region Asien, Australien mehr als ausglich. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors belief sich auf 1,01 und der Auftragsbestand betrug zum Ende des Quartals 12 Mrd. €.



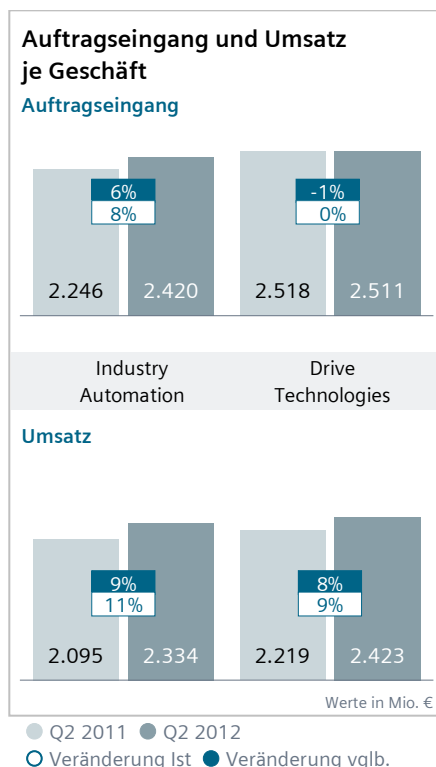
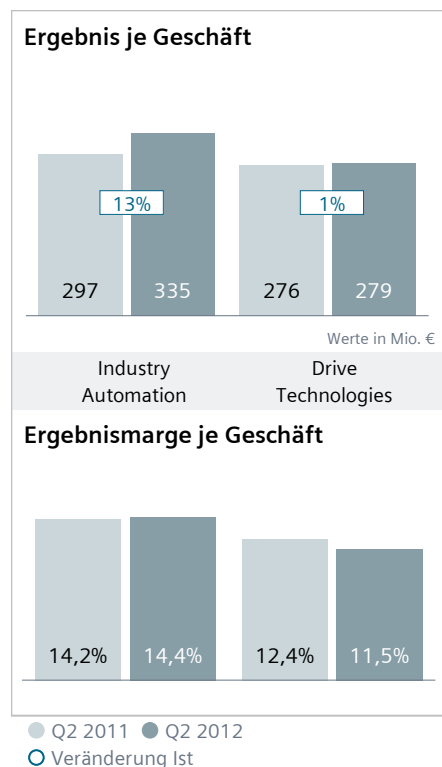


## Zweistellige Umsatz- und Ergebnissteigerung

**Industry Automation** steigerte sein Ergebnis im zweiten Quartal auf 335 Mio. €, trotz wachstumsbedingt höheren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb. Eine starke Nachfrage auf breiter Basis führte zu einem prozentual zweistelligen Umsatzwachstum und einem Anstieg beim Auftragseingang von 8%, mit Zuwächsen in allen drei Berichtsregionen. PPA-Effekte in Zusammenhang mit der Akquisition von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen im Berichtszeitraum 36 Mio. €, im Vergleich zu 35 Mio. € im Vorjahresquartal.

## Umsatz steigt und zieht Ergebnis mit

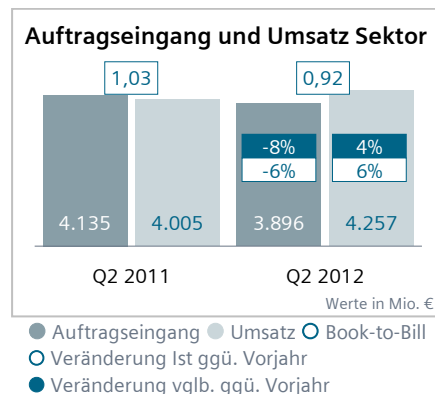
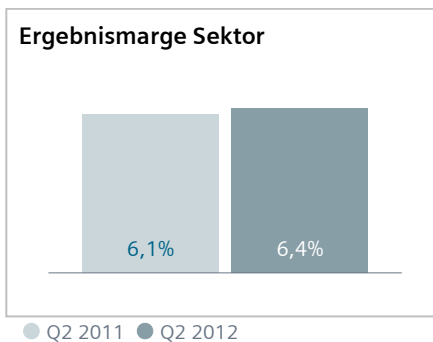
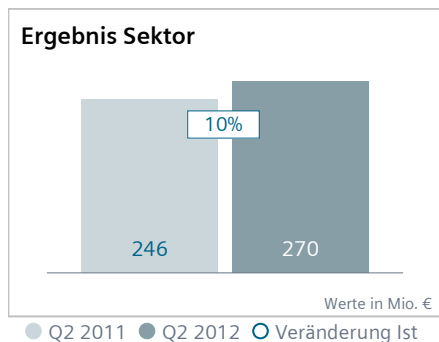
Das Ergebnis von **Drive Technologies** stieg im zweiten Quartal leicht auf 279 Mio. €. Die Division investierte mit höheren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb in Innovation und Wachstum. Der Beitrag des Geschäfts bei erneuerbaren Energien der Division wurde durch anhaltende Herausforderungen des Markts belastet, dies galt insbesondere für das Windgeschäft. Der Umsatz legte im zweiten Quartal um 9% zu, aufgrund der Wachstumsbeiträge der Geschäfte der Division. Der Auftragseingang lag auf Vorjahresniveau. Regional betrachtet verzeichneten die Berichtsregionen Europa/GANO und Amerika ein Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang, während Asien, Australien eine rückläufige Entwicklung berichtete.



## Sektor Infrastructure & Cities

### Umsatzwachstum treibt höheres Ergebnis

Der Sektor **Infrastructure & Cities** steigerte sein Ergebnis im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 10%, angetrieben von Power Grid Solutions & Products. Der Umsatz legte im Berichtsquartal um 6% zu, was auf ein starkes Wachstum bei Power Grid Solutions & Products sowie Building Technologies zurückzuführen war. Regional gesehen konnten beim Umsatz die Zuwächse in den Berichtsregionen Amerika und Europa/GANO den Rückgang in Asien, Australien mehr als kompensieren. Der Auftragseingang lag um 6% unter dem Vorjahreswert, der ein höheres Volumen aus Großaufträgen bei Transportation & Logistics enthalten hatte. Dieser Basiseffekt war in der regionalen Betrachtung besonders deutlich, in der Asien, Australien einen beträchtlich geringeren Auftragseingang als im Vorjahreszeitraum verzeichnete. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug 0,92 und der Auftragsbestand zum Ende des Quartals belief sich auf 24 Mrd. €.



## Ergebnis geht bei geringeren Umsätzen zurück

**Transportation & Logistics**, das sich aus den Divisionen Rail Systems und Mobility and Logistics zusammensetzt, erzielte im zweiten Quartal ein Ergebnis von 75 Mio. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum war teilweise auf einen leichten Umsatzrückgang zurückzuführen. Darüber hinaus begannen niedrigere Margen bei langfristigen Großaufträgen aus

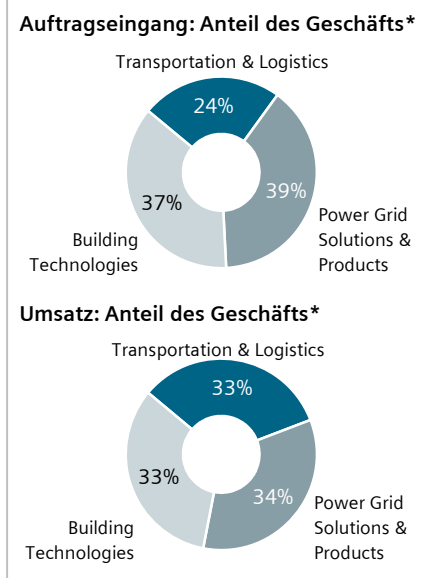
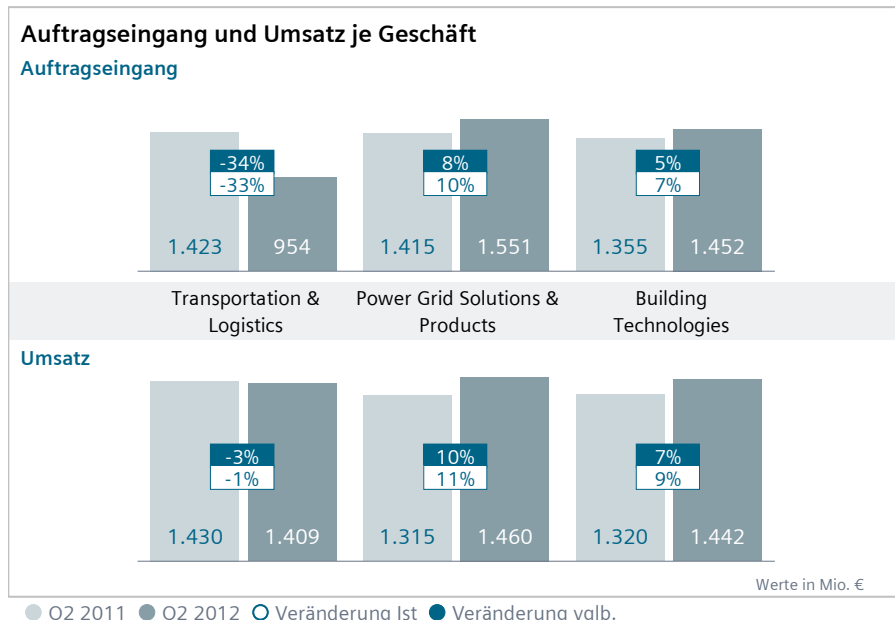
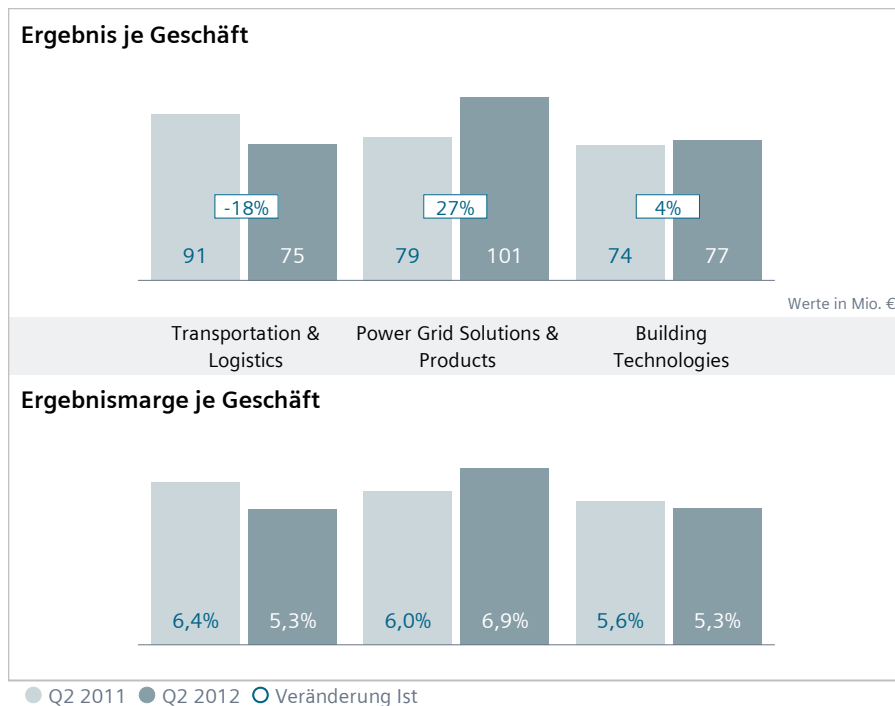
vorangegangenen Perioden, die nun abgearbeitet werden, die Ergebnisentwicklung zu beeinträchtigen. Wie oben erwähnt, enthielt der Berichtszeitraum ein geringeres Volumen aus Großaufträgen, weshalb der Auftragseingang insgesamt beträchtlich unter dem Vorjahreswert lag, insbesondere in der Berichtsregion Asien, Australien.

## Zweistelliges Wachstum führt zu höherem Ergebnis

**Power Grid Solutions & Products** setzt sich aus den Divisionen Low and Medium Voltage sowie Smart Grid zusammen. Das Ergebnis stieg im zweiten Quartal auf 101 Mio. €, was zum Teil aus einem höheren Umsatz resultierte. Darüber hinaus konnten Ergebnisverbesserungen im Nieder- und Mittelspannungsgeschäft höhere Aufwendungen für Wachstumsinitiativen bei Smart Grid mehr als ausgleichen. Der Auftragseingang stieg im zweiten Quartal um 10% gegenüber dem Vorjahr. Regional betrachtet legten sowohl Umsatz als auch Auftragseingang in allen drei Berichtsregionen gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu.

## Höherer Umsatz und Auftragseingang, stabiles Ergebnis

Das Ergebnis von **Building Technologies** stieg im zweiten Quartal leicht auf 77 Mio. €, belastet durch höhere Aufwendungen, zum Teil in Verbindung mit Wachstumsinitiativen. Der Umsatz stieg um 9% und der Auftragseingang um 7% gegenüber dem Vorjahr, teilweise angetrieben von der Nachfrage nach Energieeffizienzlösungen der Division. Geografisch gesehen stiegen Umsatz und Auftragseingang in allen drei Berichtsregionen im Vorjahresvergleich.



\* unkonsolidiert

## Equity Investments und Financial Services

### Belastungen bei NSN beeinträchtigen Equity Investments

**Equity Investments** verzeichnete im zweiten Quartal einen Verlust von 594 Mio. €, im Vergleich zu einem Gewinn von 23 Mio. € im Vorjahr. Das Vorjahresergebnis hatte von einem Gewinn von 91 Mio. € aus dem Verkauf des Siemens-Anteils von 49% an Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG profitiert. Der Verlust im Berichtszeitraum war im Wesentlichen auf das Beteiligungsergebnis aus dem Anteil

von Siemens an NSN zurückzuführen, das sich auf –640 Mio. € belief, im Vergleich zu –107 Mio. € im Vorjahr. NSN hat bereits ein globales Restrukturierungsprogramm zum Erhalt der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit und zur Verbesserung der Profitabilität angekündigt. NSN berichtete an Siemens, dass das Unternehmen im Berichtsquartal Restrukturierungskosten und damit zusammenhängende Be-

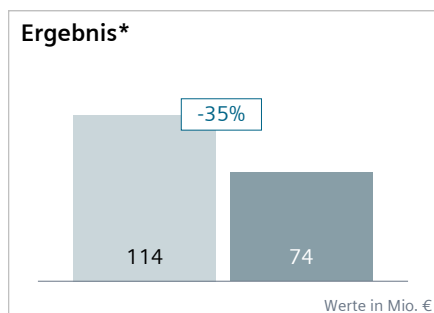
lastungen von insgesamt 772 Mio. € erfasste, gegenüber 28 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Aufgrund der Art des Restrukturierungsprogramms und der gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Unsicherheit sind Umfang und Zeitpunkt der Profitabilitätssteigerungen unsicher. Daher wird davon ausgegangen, dass das Ergebnis von Equity Investments in den kommenden Quartalen volatil bleiben wird.

### Financial Services mit Ergebnisbelastungen

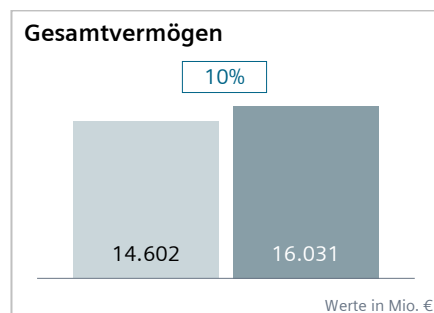
**Financial Services (SFS)** setzte seine Wachstumsstrategie weiterhin erfolgreich um und konnte damit sein Vermögen seit Beginn des Geschäftsjahrs beträchtlich erhöhen. Der damit verbundene Anstieg der operativen Aufwendungen beeinträchtigte die Er-

gebnisentwicklung im zweiten Quartal. Der Berichtszeitraum enthielt zudem Ergebnisbelastungen aus bestimmten Geschäftsaktivitäten in den USA. Damit erzielte SFS ein Ergebnis (definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern) von 74 Mio. €, im Vergleich

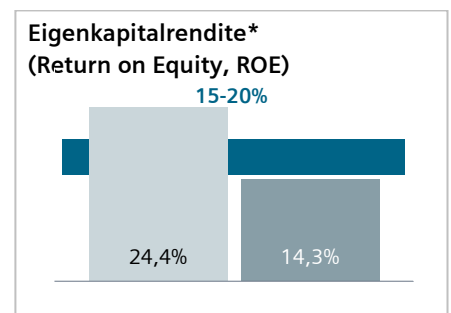
zu 114 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Das Gesamtvermögen stieg deutlich, einschließlich positiver Währungsumrechnungseffekte, von 14,602 Mrd. € am Ende des vorherigen Geschäftsjahrs auf 16,031 Mrd. € zum Ende des zweiten Quartals.



● Q2 2011 ● Q2 2012 ○ Veränderung Ist  
\* Das Ergebnis von Financial Services (SFS), wie es in den Segmentinformationen berichtet wird, ist als Ergebnis vor Ertragsteuern definiert



● 30. Sept. 2011 ● 31. März 2012  
○ Veränderung Ist



● Q2 2011 ● Q2 2012  
● ROE (nach Steuern) Zielband  
\* ROE (nach Steuern) berechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern (für Zwecke der Zwischenberichterstattung annualisiert) geteilt durch das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital der SFS, welches bei 1,665 (im Vj. 1,414) Mrd. € lag

## Zentrale Posten, zentrale Aktivitäten und Konsolidierungen

### Positive Wirkungen bei Zentralen Posten

**Zentrale Posten und Pensionen** beliefen sich im zweiten Quartal auf 105 Mio. €, im Vergleich zu –62 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die Veränderung war im Wesentlichen auf die Zentralen Posten zurückzuführen, die 106 Mio. € betragen, gegenüber –81 Mio. € im zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2011. Die Verbesserung resultierte in erster Linie aus positiven Wirkungen von 95 Mio. € in Verbindung mit rechtlichen und regulatorischen Themen, im Vergleich zu Nettoaufwendungen aus solchen Themen im Vorjahr. Das Berichtsquartal enthielt Aufwendungen von 23 Mio. € in Zusammenhang mit bereits angekündigten Kostenerstattungen an Atos S.A. Beide Berichtsperioden enthielten positive Wirkungen in Verbindung mit wesentlichen Rückbau-, Stilllege- und ähnlichen Verpflichtungen, die im aktuellen Quartal 28 Mio. € und im Vorjahreszeitraum 20 Mio. € betragen.

### Ergebnisverbesserung bei Konzern-Treasury

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen** belief sich im zweiten Quartal auf –22 Mio. €, im Vergleich zu –43 Mio. € im gleichen Vorjahreszeitraum. Der Hauptgrund für diese Verbesserung war ein höheres Ergebnis bei der Konzern-Treasury, vor allem aus Veränderungen der Marktwerte von Zinsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung erfüllen und für das Zinsmanagement verwendet werden. Der Vorjahreszeitraum enthielt positive Effekte aus der Veräußerung finanzieller Vermögenswerte.

## Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2012 bestätigen wir unsere Erwartungen eines moderaten organischen Umsatzwachstums gegenüber dem Geschäftsjahr 2011. Wir gehen weiterhin davon aus, dass der Auftragseingang den Umsatz erneut übertreffen wird und wir ein Book-to-Bill-Verhältnis von über eins erzielen werden. In den meisten unserer Geschäfte, einschließlich unserer kurzzyklischen Industriegeschäfte,

erwarten wir nach wie vor starke Ergebnisse. Wir gehen davon aus, dass Herausforderungen, hauptsächlich in unserem Energieübertragungsgeschäft, das Niveau unseres ursprünglichen Ziels von 6,0 Milliarden Euro für den Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten des Geschäftsjahrs 2012 um 0,6 bis 0,8 Milliarden Euro belasten werden.

Von dieser Prognose sind wesentliche Auswirkungen aus Portfoliomaßnahmen sowie aus rechtlichen und regulatorischen Themen in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs ausgenommen.

## Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht geprüft. Diese Ergebnisveröffentlichung sollte in Verbindung mit den heute von Siemens veröffentlichten Informationen zu rechtlichen Untersuchungen (Legal Proceedings) gelesen werden. Die Finanzpublikationen können Sie im Internet unter [www.siemens.com/ir](http://www.siemens.com/ir) → Publications & Events herunterladen.

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sind oder sein können. Auftragseingang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatz und Auftragseingang, Book-to-Bill-Verhältnis, Ergebnis Summe Sektoren, Return on Equity (ROE) (nach Steuern), Return on Capital Employed (ROCE) (angepasst), Free Cash Flow (FCF), Cash Conversion Rate (CCR), angepasstes EBITDA, angepasstes EBIT, angepasste EBITDA-Margen, Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können solche Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht ausschließlich als Alternative zu den im Konzernabschluss dar-

gestellten und im Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen. Definitionen dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Diskussion der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahlen, Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen in der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen sowie eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter [www.siemens.com/nonGAAP](http://www.siemens.com/nonGAAP). Weitere Informationen enthält der aktuelle Geschäftsbericht als Form 20-F von Siemens im Abschnitt Supplemental financial measures. Die Form 20-F finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website oder über das EDGAR-System auf der Website der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC.

Heute ab 9:00 Uhr MESZ wird die Telefonkonferenz zu den Quartalszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, live im Internet unter [www.siemens.com/telefonkonferenz](http://www.siemens.com/telefonkonferenz) übertragen.

Dort können Sie auch die Folienpräsentation verfolgen und im Anschluss eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz abrufen.

Sie können zudem ab 16:00 Uhr MESZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter [www.siemens.com/analystconference](http://www.siemens.com/analystconference) verfolgen.

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Siemens betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“, „vorhersagen“ oder ähnliche Begriffe. Wir werden gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit unsere Vertreter zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Solche Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens Managements. Sie unterliegen daher einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen von Siemens wesentlich von den Angaben zu künftigen Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen, die ausdrücklich oder implizit in den zukunftsgerichteten Aussagen wiedergegeben oder aufgrund früherer Trends erwartet werden, abweichen. Diese Faktoren beinhalten insbesondere, sind aber nicht beschränkt auf Angelegenheiten, die in Item 3: Risk Factors in unserem aktuellen als Form 20-F bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereichten Geschäftsbericht, in dem Abschnitt „Risiken“ in unserem aktuellen gemäß HGB erstellten Geschäftsbericht

und in dem Abschnitt „Chancen- und Risikenbericht“ in unserem aktuellen Zwischenbericht beschrieben sind.

Weitere Informationen über die Siemens betreffenden Risiken und Ungewissheiten sind dem aktuellen Geschäftsbericht, den aktuellen Zwischenberichten sowie unserer aktuellen Ergebnisveröffentlichung, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) abrufbar sind, sowie unserem aktuellen Geschäftsbericht als Form 20-F und unseren anderen Einreichungen bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) und auf der Website der SEC unter [www.sec.gov](http://www.sec.gov) abrufbar sind, zu entnehmen. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, geschätzte oder projizierte Ergebnisse, Leistungen und Erfolge genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Berichten nicht genau zur angegebenen Summe aufaddieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.