



**Rede zur Jahrespressekonferenz
Geschäftsjahr 2011**

**Peter Löscher
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG
München, 10. November 2011**

Es gilt das gesprochene Wort.

Siemens erzielt operatives Rekordergebnis

2011 war für Siemens ein ausgezeichnetes Jahr. Es war ein Jahr, in dem wir unser Ergebnis nach Steuern um 55 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro steigern konnten, und das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten mit sieben Milliarden Euro auf herausragendem Niveau lag. Und ein Jahr, in dem wir viele bemerkenswerte Erfolge erzielt haben, zum Beispiel war die Auftragsdynamik in Deutschland mit einem Plus von 62 Prozent sehr erfreulich.

Das zeigt nicht nur die Stärke von Siemens in unserem Heimatland, sondern auch die Vitalität des Industriestandorts Deutschland insgesamt. In Russland haben wir den größten Auftrag in unserer dortigen Firmengeschichte hereingeholt. Und ein letztes Beispiel: In den Schwellenländern sind unser Umsatz mit einem Plus von zwölf Prozent und unser Auftragseingang mit einem Plus von 18 Prozent besonders stark gewachsen. Und insgesamt haben die Schwellenländer bereits einen Anteil von 33 Prozent an unserem Gesamtgeschäft.

Zugleich war 2011 gerade in den vergangenen Wochen und Monaten ein ungewöhnlich wechselvolles Jahr bezüglich unseres makroökonomischen Umfelds: Ein Wechselbad im Euro-Raum – zeitweise im Stundentakt. Eine Verschuldungssituation in den USA, die keine rasche Aufhellung der dortigen Situation verspricht. Und eine beschleunigte Gewichtsverschiebung zu den Schwellenländern – angefangen bei den BRIC-Ländern über den Mittleren Osten bis zu den Schwellenländern der sogenannten zweiten Welle, also zum Beispiel Türkei, Mexiko, Indonesien, Vietnam und andere.

Siemens hat den Vorteil großer – seit unserer Firmengründung im 19. Jahrhundert gewachsener – Erfahrung im Umgang mit herausfordernden Situationen jeder Art. Siemens hat zweitens als führende Adresse der Realwirtschaft den Vorteil zweifelsfreier finanzwirtschaftlicher Unabhängigkeit, Solidität und Stärke: Siemens ist – nicht nur im sprichwörtlichen Sinn – eine sichere Bank! Siemens hat drittens den Vorteil eines starken und ausgewogenen Portfolios und nochmals gesteigerter Kundennähe durch unsere Aufstellung in – ab jetzt – vier Sektoren. Und unser vielleicht größter Vorteil ist die Breite unserer Aufstellung. Sie schließt ein, dass wir in praktisch jedem Schwellenland eine über Jahrzehnte aufgebaute eigene Basis und tiefe Verwurzelung haben.

Das alles sind handfeste Gründe, warum Siemens auch in unruhigen Zeiten für Stetigkeit und Vertrauen steht. Das ist eine einzigartige Stärke, die wir unseren Mitarbeitern in aller Welt und auf allen Ebenen des Unternehmens verdanken. Auf ihre Leistung bin ich stolz, und dafür gilt allen Mitarbeitern mein ganz ausdrücklicher Dank. Wir sind gut gerüstet, gerade in dem unruhigen gegenwärtigen makroökonomischen Umfeld unsere Innovationskraft und unsere Wachstumsbasis für die Zukunft weiter auszubauen.

Was wir uns für 2011 vorgenommen hatten, haben wir erreicht. Wir haben im operativen Geschäft unserer Sektoren mit über neun Milliarden Euro einen neuen Rekordwert erzielt. Den Umsatz konnten wir um sieben Prozent steigern und unseren Auftragseingang um 16 Prozent erhöhen. Mit unserem Wachstum lagen wir damit erneut weit oberhalb des Wachstums der Weltwirtschaft, bei etwa doppeltem Wachstumstempo. Trotz Sonderbelastungen haben wir das Konzernergebnis der fortgeführten Aktivitäten auf sieben Milliarden Euro gesteigert, 65 Prozent mehr als im Vorjahr. Und das Ergebnis pro Aktie haben wir auf 7,04 Euro steigern können, nach 4,49 Euro im vergangenen Jahr. Darauf basierend schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von drei Euro vor. Das ist ein Anstieg um elf Prozent und entspricht einer Ausschüttungsquote von 41 Prozent, also in der Mitte des von uns definierten Korridors von 30-50 Prozent. Damit gilt erneut: Ein Investment in Siemens ist sicher, verlässlich und attraktiv. Und das ist gerade in diesen Tagen eine gute, starke und nicht selbstverständliche Botschaft.

Siemens beweist operative Stärke in den Wachstumsmärkten

Einige kurze Bemerkungen zu den einzelnen Sektoren: Ein besonders starkes Jahr verzeichneten die Sektoren Industry und Energy. Beide konnten beim Auftragseingang mit zweistelligen Raten zulegen. Der Industry-Sektor erhöhte seinen Gewinn um 36 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Der Auftragseingang des Sektors liegt 24 Prozent über dem Vorjahr und beträgt rund 37,6 Milliarden Euro. Großen Anteil daran hatte der ICx-Auftrag der Deutschen Bahn. Es ist der größte Auftrag unserer Unternehmensgeschichte. Aber auch das äußerst starke Jahr der Divisionen Industry Automation und Drive Technologies hat am Sektor-Erfolg großen Anteil. Beide Divisionen konnten sowohl im Umsatz als auch beim Auftragseingang in zweistelligen Raten zulegen. Sie sind außerdem sehr ertragsstark. Bezüglich der Osram AG laufen die Vorbereitungen für den Börsengang zu einem späteren Zeitpunkt unverändert weiter.

Der Energy-Sektor erhöhte seinen Auftragseingang ebenfalls deutlich um 15 Prozent auf rund 34,8 Milliarden Euro. Der erneut hohe Gewinn von 4,1 Milliarden Euro basiert insbesondere auf einem sehr guten Jahr der Division Fossil Power Generation. Ein herausragendes Beispiel für den Sektor-Erfolg ist das Kraftwerksprojekt Ras Az Zawr in Saudi-Arabien mit einem Auftragswert von mehr als einer Milliarde US-Dollar. Im Bereich der Erneuerbaren Energien haben sich unsere Erwartungen im Solargeschäft aufgrund verschlechterter regulatorischer Rahmenbedingungen und verschobener Projekte noch nicht erfüllt. Wir haben daher im vierten Quartal eine Abschreibung von 231 Millionen Euro vorgenommen.

Fortschritte bei ersten Projekten von Desertec zeigen aber, dass der Markt grundsätzlich Zukunft hat. Unser Wind-Geschäft hat in diesem Jahr den ersten Auftrag für einen Offshore-Windpark in China erhalten. Das ist ein Meilenstein für den Eintritt in den größten Windenergiemarkt der Welt. Und vor der deutschen Küste konnten wir allein im vergangenen Quartal zwei weitere große Offshore-Windparks im Gesamtvolumen von fast einer Milliarde Euro buchen.

2011 hat mit Fukushima und mit den dadurch ausgelösten Grundsatzentscheidungen in Deutschland neue Weichenstellungen für die Energiewirtschaft mit sich gebracht. Als führendes Technologie-Unternehmen auf dem Gebiet der fossilen Stromerzeugung und der Erneuerbaren Energien sowie der Stromnetze und von Energie-Effizienz-Technologien jeder Art sehen wir uns dadurch ganz besonders gefordert. Unsere Technologiekompetenz und unser Umweltportfolio eröffnen uns ausgezeichnete Chancen. Zugleich erfordert die politisch angestrebte Änderung der Energie-Infrastruktur in Deutschland ein konsequentes Monitoring und hohe Umsicht beim Umgang mit bestehenden Wertschöpfungsstrukturen und Wettbewerbskonstellationen im internationalen Kontext.

Zum Healthcare-Sektor: Dort ist das Bild gemischt. Einer starken Entwicklung im Imaging-Geschäft, das seine führende Marktposition klar behauptet hat, standen anhaltende operative Herausforderungen im Diagnostics-Geschäft gegenüber. Im Pionierfeld der Partikeltherapie haben wir die Konsequenzen aus der Tatsache gezogen, dass die Zeit für einen kommerziellen Breitereinsatz dieser hochinnovativen Technologie noch nicht reif ist. Healthcare konzentriert sich mit einem Sektorprogramm unter dem Namen „Agenda 2013“ auf die Steigerung seiner Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit in einem ebenso chancenreichen wie herausfordernden Umfeld. Teil des Programms ist die punktuelle Schärfung des Sektor-

Portfolios in der Strahlentherapie. In dieser Einheit wird es in den kommenden zwei Jahren voraussichtlich auch zu Stellenanpassungen kommen. Wir werden aber auf jeden Fall jedem Betroffenen einen Ersatzarbeitsplatz im Unternehmen anbieten können. Insgesamt beschäftigen wir in unseren fortgeführten Aktivitäten weltweit nun etwa 360.000 Mitarbeiter. Das sind rund 24.000 mehr als im Vorjahr und allein in Deutschland entspricht das einem Plus von 6.000 Arbeitsplätzen.

Das Wachstum der Weltwirtschaft flacht ab

Wie geht es 2012 weiter? Die Entwicklung des makroökonomischen Umfelds ist weiterhin hoch volatil und bleibt schwer einzuschätzen. In den vergangenen Monaten sind die Prognosen der Experten zunehmend zurückhaltender geworden. Aber selbst die jüngsten Daten gehen weiterhin von einem Wachstum der Weltwirtschaft von drei Prozent aus – also einem Wachstum etwa auf Vorjahresniveau.

Eindeutig ist, dass sich die Weltwirtschaft in zwei Geschwindigkeiten bewegt. Die Voraussagen für die etablierten Volkswirtschaften liegen bei 1,4 Prozent für 2012. Die Wachstumsprognosen für die Schwellenländer bei dem Vierfachen! Nämlich bei 5,6 Prozent und für die BRIC-Staaten sogar noch höher bei 6,8 Prozent. Derzeit sehen wir bei den Kunden unserer kurzzyklischen Geschäfte bei hoher Kapazitätsauslastung erste Anzeichen für eine Atempause auf hohem Niveau und rechnen dort nach dem erfreulich steilen Aufschwung der vergangenen eineinhalb Jahre realistischerweise mit einer Abflachung des Wachstums.

Genauso klar ist aber auch, dass wir an der Dynamik der Schwellenländer teilhaben. Es gibt viele Orte auf der Welt – angefangen von Istanbul bis zu den Metropolen Asiens und Lateinamerikas –, in denen die täglichen Nachrichten ganz und gar nicht von Krisengipfeln und Notoperationen geprägt sind, sondern von wachsendem Selbstbewusstsein, von Erfolgen und weiterer Zuversicht. Und auch an allen diesen Orten sind Siemens-Kunden und ist Siemens zuhause. Wir wachsen dort mit überdurchschnittlichen Raten. Vor diesem Hintergrund wollen wir weiterhin schneller wachsen als die Weltwirtschaft insgesamt.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2012

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2012 ein moderates organisches Wachstum unseres Umsatzes sowie weiterhin einen Auftragseingang deutlich oberhalb des Umsatzes. Wir streben einen Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten auf dem hohen Niveau des Vorjahres an, allerdings ohne den positiven Effekt von netto einer Milliarde Euro in Verbindung mit Areva.

Zudem werden wir 2012 nutzen, um unsere Innovations- und Wachstumsbasis für die kommenden Jahre weiter zu verbreitern: zum Beispiel durch eine erneute Ausweitung unserer Investitionen in Forschung und Entwicklung um rund 500 Millionen Euro. Oder zum Beispiel mit dem Start unseres Investitionsprogramms in Russland im Volumen von einer Milliarde Euro über die kommenden drei Jahre und der Verdopplung unserer Arbeitsplätze in diesem strategischen Kernmarkt von Siemens.

Unsere mittelfristige Zielsetzung kennen Sie: das Überschreiten der 100-Milliarden-Euro-Schwelle. Dieses Ziel haben wir fest im Visier. Der größte Anteil am Zuwachs ergibt sich aus den strategischen Plänen des Sektors Energy, nämlich rund 45 Prozent. Aber auch alle anderen Sektoren sind auf Wachstumskurs. Ein stabiles Fundament für weiteres Wachstum ist unser Auftragsbestand auf dem Rekordniveau von 96 Milliarden Euro. Und zentrale Wachstumstreiber sind unser Umweltportfolio und das Wachstum unseres Geschäfts in den Schwellenländern.

Umweltportfolio und Schwellenländer 2011 als Wachstumstreiber

Unser Umweltportfolio zählte mit einem Umsatz von 29,9 Milliarden Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut zu den tragenden Säulen unseres Geschäfts. Die Nachfrage nach energieeffizienten Infrastrukturen und ressourcenschonenden Technologien ist hoch und wird vor dem Hintergrund der steigenden Weltbevölkerung weiter anhalten. Erst vor wenigen Tagen wurde der siebenmilliardste Erdenbürger geboren. Technologien, die das Wachstum der Weltbevölkerung bewältigen helfen und zugleich Umwelt und Klima schonen, haben ein enormes Potenzial. Siemens hat solche Technologien, und wir bauen diesen Teil unseres Portfolios mit hoher Priorität weiter aus.

Weiterhin starke Wachstumsimpulse erwarten wir aus den Schwellenländern. Wir haben unser Geschäft in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut und liegen in wichtigen Segmenten vor unseren Wettbewerbern. Das belegen erneut die Zahlen aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr: Der Auftragseingang aus Asien/Pazifik stieg zum Beispiel um 25 Prozent. In Middle East erhöhte er sich um 31 Prozent. Insgesamt machen wir bereits je ein Drittel unseres Umsatzes und Auftragseingangs in den Schwellenländern und beschäftigen dort 27 Prozent unserer Mitarbeiter.

Ein wichtiger Beitrag zur weiteren Entwicklung unseres Geschäfts in diesen Märkten sind Produkte, mit denen wir die spezifischen lokalen Bedürfnisse abdecken – unsere sogenannten SMART-Produkte für untere und mittlere Preissegmente. Die Zahl dieser – in aller Regel auch in den Schwellenländern entwickelten und gefertigten – Produkte haben wir im vergangenen Jahr stark erhöht und bauen diesen Teil unseres Geschäfts gezielt weiter aus.

Ich fasse zusammen: Wir haben ein ausgezeichnetes Jahr hinter uns. Wir bleiben 2012 auf Wachstumskurs. Gerade in einem volatilen Umfeld ist Siemens ein Vertrauensfaktor und steht für kontinuierliches, kapitaleffizientes Wachstum. Unsere Kunden und Aktionäre haben mit Siemens eine gute Wahl getroffen. Das bestätigt sich gerade in schwierigen Zeiten. Unser Portfolio, unsere Innovationskraft und unsere global ausgewogene Aufstellung sind der Schlüssel zu weiterer Dynamik über die Schwelle eines Umsatzes von 100 Milliarden Euro hinaus.