



**Pressekonferenz**  
**Zweites Quartal, Geschäftsjahr 2013**

**Rede von Peter Löscher**  
**Vorstandsvorsitzender, Siemens AG**  
**London, 02. Mai 2013**

Es gilt das gesprochene Wort.

---

## Entwicklung der Konjunktur

Für unser Geschäftsjahr ist Halbzeit, und es hat sich gezeigt: Die wirtschaftliche Lage hat die ursprünglichen Erwartungen von Konjunkturexperten nicht erfüllt. Insbesondere gibt es noch keine Impulse aus China. Und weite Teile des Euro-Raums sind in einer Rezession. Da wir in Europa gut ein Drittel unseres Geschäfts machen, schlägt das auch bei uns durch. Darüber hinaus hatten wir erneut Sonderbelastungen, die sich auf unser Ergebnis ausgewirkt haben.

Zur Jahresmitte präzisieren wir unsere Prognose. Beim Auftragseingang bestätigen wir unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr und rechnen mit moderatem Wachstum auf organischer Basis. Beim Umsatz gehen wir von einem moderaten Rückgang auf organischer Basis gegenüber dem Vorjahr aus. Ursache ist das schwierige Marktumfeld für unser kurzzyklisches Geschäft. Auf der Ergebnisseite erwarten wir im Rahmen des Programms Siemens 2014 für das ganze Geschäftsjahr Belastungen in den Sektoren von insgesamt bis zu 900 Millionen Euro.

Angesichts dieser Entwicklungen und der Ergebnisse des ersten Halbjahres erwarten wir für das Geschäftsjahr 2013 einen Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten, der sich dem unteren Ende unserer ursprünglichen Erwartungen von 4,5 Milliarden Euro annähern wird. Ausgenommen sind dabei Auswirkungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen sowie wesentliche Portfoliomaßnahmen. Wir erwarten, dass sie das Ergebnis mit bis zu 500 Millionen Euro belasten werden, vor allem aufgrund des Solargeschäfts.

Soweit zu unserem Ausblick: Ich möchte hinzufügen, dass wir bezüglich unseres Ergebnisses pro Aktie davon ausgehen, für den gesamten Konzern im Jahr 2013 mindestens die Höhe des Vorjahres zu erreichen.

## Siemens 2014

Wenn Impulse von der Weltwirtschaft und unseren Märkten ausbleiben, gewinnen die Hebel, die wir selbst in der Hand haben, noch stärker an Bedeutung. Für uns ist das unser Unternehmensprogramm Siemens 2014. Das Ziel von Siemens 2014 gilt unverändert: 2014 soll die Gewinnmarge bei zwölf Prozent oder höher liegen.

Inzwischen haben wir 20.000 Maßnahmen definiert und zum Teil bereits umgesetzt. Schon jetzt haben wir Einsparungen von rund 900 Millionen Euro erzielt. Das zeigt: Wir sind auf dem richtigen Weg. Aber der längere Teil der Wegstrecke liegt noch vor uns. Und ein großer Teil der eingeleiteten und noch geplanten Maßnahmen wird erst im nächsten Jahr positiv auf unser Ergebnis wirken.

### Eckdaten zum 2. Quartal 2013

Der Umsatz ging um sieben Prozent auf 18 Milliarden Euro zurück; hier wirkte sich das verhaltene Investitionsklima in den vergangenen Quartalen aus. Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten blieb unverändert bei knapp einer Milliarde Euro. Das Ergebnis der Sektoren verringerte sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 29 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro.

Sehr gut hat sich der Auftragseingang entwickelt. Er stieg vor allem dank mehrerer Großbestellungen bei unseren Sektoren Energy und Infrastructure & Cities um ein Fünftel auf 21,5 Milliarden Euro. Positiv ist auch: unser Book-to-Bill-Verhältnis ist erneut größer als 1 – wie bereits in neun der letzten zwölf Quartale. Seit zwei Quartalen liegt unser Auftragseingang wieder über unserem Umsatz, und im abgelaufenen Quartal stieg unser Auftragsbestand erneut auf über 100 Milliarden Euro – das ist knapp unter unserem Allzeithoch.

Wir freuen uns auch über die gute Entwicklung unseres Free Cash Flow, der im Vergleich zum Vorjahresquartal um 158 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro gewachsen ist. Das ist ein starkes Fundament für die Zukunft.

### Entwicklung der Sektoren

Im Sektor Energy verzeichneten wir einen um 46 Prozent gestiegenen Auftragseingang. Das ist ein exzellenter Wert! Energy konnte gleich zwei Großaufträge in Europa für die Division Wind Power verbuchen: Einen Auftrag von der Firma Dong Energy. In Hornsea vor der englischen Nordseeküste werden wir 166 Turbinen der 6-Megawatt-Klasse installieren – das ist der erste Großauftrag für diese neuen Turbinen.

Und einen zweiten Großauftrag in der deutschen Nordsee. Dort hat uns die Bremer wpd

Gruppe den Zuschlag für die Lieferung und Installation von 80 Windenergieanlagen erteilt. Der Gesamtwert des Auftrags liegt bei über 700 Millionen Euro. Zum Auftrag gehört auch ein 10-jähriger Servicevertrag. Das ist der Service-Auftrag mit der längsten Laufzeit im Bereich der Offshore-Windkraft, den Siemens je erhalten hat. Mit diesen beiden Großaufträgen untermauern wir unsere Position als weltweite Nummer Eins im Offshore-Windgeschäft!

Der Umsatz in der Energy-Sparte ging im Quartal um 9 Prozent auf 6,3 Milliarden Euro zurück; mit 551 Millionen Euro trug der Sektor erheblich zum Konzernergebnis bei. Der Gewinn des Sektors wurde geschmälert durch Belastungen aus den Netzanbindungen von Offshore-Windparks in der Nordsee in Höhe von 84 Millionen Euro.

Noch ein Wort zu dem eingangs bereits angesprochenen Solargeschäft: Für dieses Geschäft sehen wir einen Verkauf bis zum Jahresende nicht mehr als „höchst wahrscheinlich“ an. Daher zeigen wir es jetzt wieder innerhalb unserer Sektorstruktur im Energiesektor. Es bleibt aber selbstverständlich dabei, dass wir aus diesem Geschäft aussteigen werden.

Im Sektor Healthcare ging der Umsatz leicht um 2 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro zurück. Der Auftragseingang hingegen stieg moderat um 3 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Beim Ergebnis erzielte der Sektor einen Zuwachs von 21 Millionen Euro auf 445 Millionen Euro. Die Zahlen zeigen: Auch im abgelaufenen Quartal setzte sich die positive Entwicklung im Geschäft des Sektors Healthcare fort.

Es zahlt sich die Strategie des Sektors aus, auch auf attraktive Einstiegsgeräte zu setzen – wie etwa auf unseren Kernspintomographen Magnetom Essenza. Er ist heute einer der am meisten verkauften Magnetresonanz-Tomographen weltweit und macht uns in jeder Hinsicht große Freude. Darüber hinaus beruht die Stärke von Healthcare auf dem Sektorprogramm Agenda 2013, das vom Management-Team des Sektors sehr erfolgreich umgesetzt wird.

Jetzt zum Sektor Industry – der in besonderem Maße die sehr verhaltene Entwicklung der Konjunktur spürt. Das kurzzyklische Industriegeschäft in den USA und Deutschland ebte ab, und das Wachstum in China fiel ebenfalls schwächer aus als erhofft. So fehlten uns wertvolle konjunkturelle Impulse.

Daher ging auch der Auftragseingang des Sektors um zehn Prozent zurück; er beträgt 4,6 Milliarden Euro. Der Umsatz sank um neun Prozent auf 4,6 Milliarden Euro. Das Ergebnis verringerte sich auf 350 Millionen Euro.

In unserem Sektor Infrastructure and Cities schließlich stieg der Auftragseingang um 34 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro. Hier freuen wir uns über zwei Großaufträge für die Division Rail Systems: Zum einen über einen Nachfolgeauftrag der Deutschen Bahn für den ICx, dessen Innenraum nun noch komfortabler und moderner werden wird; außerdem werden die Züge länger. Zum anderen haben die Österreichischen Bundesbahnen im Januar 100 Nah- und Regionalverkehrszüge im Wert von 550 Millionen Euro bestellt. Dabei handelt es sich um den ersten Abruf aus einer im Jahre 2010 getroffenen Rahmenvereinbarung, die insgesamt 200 Züge umfasst. Der Umsatz des Sektors verringerte sich im abgelaufenen Quartal um 5 Prozent auf 4,1 Milliarden Euro. Das Ergebnis lag bei 27 Millionen Euro.

Schmerzhaft sind für uns hier die Projektbelastungen in Höhe von 161 Millionen Euro, die auf das Ergebnis drücken. Dabei geht es um Verzögerungen bei der Lieferung des Velaro Deutschland und des Velaro Eurostar.

Zur Abspaltung von OSRAM schließlich ist zu sagen, dass wir uns dabei auf einem guten Weg befinden. Das Oberlandesgericht München hat entschieden, dass die Klagen einiger Aktionäre der Eintragung ins Handelsregister nicht im Wege stehen. Das heißt: Wir treiben die Abspaltung zügig voran und planen, Osram Anfang Juli an der Börse zu listen.

Meinen Überblick über unsere Sektoren möchte ich nun schließen mit der erfreulichen Nachricht, dass wir gerade dabei sind, mit dem sogenannten „Closing“ unsere Akquisition von Invensys Rail abzuschließen. Dieser Zukauf stärkt unsere globale Spitzenposition bei Software-basierter Signal- und Leittechnik im Schienenverkehr nachdrücklich und ergänzt unsere eigenen Aktivitäten auf diesem Feld in hervorragender Weise. Zugleich ist dieses Geschäft nunmehr ein echtes Schwergewicht im Portfolio des Sektors Infrastructure and Cities und bringt eine weitere Milliarde Euro Umsatz in unser grünes Portfolio ein. Erfreulich ist die Dynamik bei Neuaufträgen, die wir im vergangenen Quartal erreichen konnten.

#### Fortschritt Siemens 2014

Auch die ersten Ergebnisse unseres Unternehmensprogrammes Siemens 2014 können sich sehen lassen. Wir müssen aber hartnäckig bleiben und dürfen nicht in unseren Anstrengungen nachlassen.

Wir haben immer gesagt, dass es aufgrund von Siemens 2014 auch Stellenanpassungen geben wird. Aber wir haben auch gesagt, dass Stellenstreichungen nicht unsere Vorgabe sind, sondern dass es in der Zielrichtung um Kosten und Produktivität geht.

Konzernführung und Arbeitnehmervertreter sind sich völlig einig, dass es keine fixen Zielsetzungen für einen Stellenabbau geben soll, sondern dass wir zu einzelnen Maßnahmen den dafür vorgesehenen Dialog führen und zu Ergebnissen kommen. So gehen wir vor. Daran halten wir fest. Und deswegen bleibt es auch dabei, dass es Gesamtgrößen zu diesem Thema nicht im Vorhinein geben wird.

Im Rückblick – wenn dann in Deutschland die Beratungen der jeweiligen Themen im Wirtschaftsausschuss abgeschlossen sind und Siemens 2014 insgesamt vollständig in der Umsetzung ist – werden wir selbstverständlich ein Gesamtbild haben und Bilanz ziehen. Wir sind einig, dass wir in unserem vierten Quartal so weit sein wollen.

Damit wir nicht missverstanden werden, möchte ich aber klarstellen: Das gilt für Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Programm Siemens 2014. Rein strukturelle Veränderungen im Unternehmen gibt es immer wieder – ganz unabhängig von dem Programm. Im Übrigen gehen wir davon aus, dass sich bei allen Veränderungen die Gesamtzahl der Beschäftigten bei Siemens am Ende des Geschäftsjahres nicht wesentlich von der Zahl zu Beginn unterscheiden wird.

Was Kosten und Produktivität angeht, machen die Sektoren Vorschläge, wie sie die Kosten senken, die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und wie sie schneller und unbürokratischer werden. Dafür haben wir uns Einsparungen von mindestens sechs Milliarden Euro vorgenommen. Im Einzelnen heißt das: Der Sektor Energy spart 3,3 Milliarden Euro ein. Beim Sektor Healthcare sind es 800 Millionen Euro. Der Sektor Industry spart 1,1 Milliarden Euro ein. Und beim Sektor Infrastructure and Cities ebenfalls 800 Millionen Euro.

Zudem haben wir unsere Wachstumsannahmen für das laufende Geschäftsjahr konjunkturbedingt etwas zurücknehmen müssen. Gleichzeitig aber möchten wir unser Renditeziel beibehalten. Wir gehen davon aus, dass dafür eine zusätzliche Produktivitätssteigerung in Höhe von 300 Millionen Euro nötig sein wird. Vorwiegend werden dabei ebenfalls konjunkturbedingt niedrigere Rohstoffpreise helfen.

Für die Umsetzung von Siemens 2014 fallen Transformationskosten an – bislang rund 150 Millionen Euro. Das Gros der Kosten wird in den kommenden Monaten auflaufen; für das Gesamtjahr sind Transformationskosten in Höhe von 900 Millionen Euro vorgesehen.

Wir sind mit unserem Unternehmensprogramm gut gestartet. Nun steigern wir das Tempo. Ich gebe Ihnen einige konkrete Beispiele, was wir schon erreicht haben, und was wir noch vorhaben.

Unsere Fortschritte beim Einkauf sind beeindruckend. So werden wir unser Einsparziel von 1,5 Milliarden Euro in diesem Jahr vermutlich übertreffen. Dabei senken wir Kosten dort, wo es Sinn macht: Etwa indem wir verstärkt für unsere Beschaffungen elektronische Auktionen nutzen. Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich sind bei diesen hochinnovativen Bieterverfahren keine Seltenheit. Oder indem wir vermehrt in Schwellenländern einkaufen. Schon heute wickeln wir gut 25 Prozent unseres Einkaufs in Schwellenländern ab.

Unsere generelle Zielrichtung einer engeren Verzahnung von Einkauf und Produktentwicklung – also Design-to-cost – hatten wir Ihnen schon erläutert. Deshalb überführen wir die Einkaufsaktivitäten in unsere Sektoren. Koordinationsaufgaben auf Konzernebene werden im Vorstand künftig von Professor Russwurm verantwortet. Weitere Beispiele kommen aus einem Feld, in dem wir traditionell stark sind: der technologischen Innovation.

Wir werden etwa die Türme unserer Windkraftanlagen künftig nicht mehr in einem Stück aufstellen, sondern wie bei Baukästen aus einzelnen Teilen zusammensetzen; Oder bei unserem Niederspannungsmotor Simotics FD, der jetzt 30 Prozent mehr Leistung bringen wird: dazu haben wir für ihn eine neue, modulare Plattform entwickelt. Sie bietet zusammen mit unseren innovativen Umrichtern ein optimal abgestimmtes Antriebssystem, das unseren Kunden einen großen Effizienzgewinn bringt.

Lassen Sie mich also zusammenfassen: Für das zweite Quartal ergibt sich ein gemischtes Bild. Während wir beim Auftragseingang deutlich zulegen konnten, haben wir bei Umsatz und Ergebnis weiterhin Herausforderungen. Umso mehr konzentrieren wir uns darauf, was wir selbst in der Hand haben: Die konsequente Umsetzung unseres Unternehmensprogramms Siemens 2014.