



Rede zur Jahres-Pressekonferenz 2010

Peter Löscher

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

München, 11. November 2010

Es gilt das gesprochene Wort.

Wachstum bei Siemens gewinnt an Fahrt

Das Geschäftsjahr haben wir sehr erfolgreich abgeschlossen. Wir kommen mit vollem Schwung aus der Krise. Unser Wachstum gewinnt an Fahrt. Operativ haben wir zum zweiten Mal in Folge ein Rekordergebnis erzielt. Das positive Momentum ist Rückenwind beim Start in unser neues Geschäftsjahr. Zunächst gebe ich Ihnen einen kurzen Rückblick auf das bewegte und erfolgreiche Geschäftsjahr. Heute können wir feststellen: Siemens ist dort angekommen, wo das Unternehmen hingehört, in der globalen Champions League! Dabei haben wir Siemens in der seit Generationen schwersten Krise der Weltwirtschaft sicher und stabil auf Kurs gehalten. Darauf bin ich und darauf sind die mehr als 400.000 Siemensianer weltweit sehr stolz. Im zweiten Teil gehe ich auf unser neues Zielsystem „One Siemens“ sowie auf den erfolgreichen Abschluss des Transformationsprogramms Fit 4 2010 ein. Mit „One Siemens“ schlägt Siemens ein völlig neues Kapitel in der Firmengeschichte auf. Den Umbau haben wir weitgehend abgeschlossen. Siemens ist wieder ein normales Unternehmen der Spitzenklasse. Und nun spielen wir offensiv.

Weltwirtschaft hat sich stabilisiert

Das weltwirtschaftliche Spielfeld ist allerdings weiterhin sehr differenziert. Die Weltwirtschaft hat sich zwar in den vergangenen Monaten weitaus schneller von der Finanzkrise erholt, als viele erwartet hatten. Für 2010 prognostizieren die Experten ein weltweites Wachstum von 3,8 Prozent. Für kommendes Jahr wird aber insgesamt mit einer etwas nachlassenden Dynamik gerechnet, nämlich mit einem Weltwirtschaftswachstum von durchschnittlich 3,5 Prozent. Das ist aber eben nur ein Durchschnittswert. Dahinter gibt es erhebliche regionale Unterschiede. Das gilt schon innerhalb der Industrieländer. Unsicherheiten gibt es bezüglich der Entwicklung in den USA. Deutlich günstiger sind die Erwartungen in Deutschland. Erst recht treten die Unterschiede hervor beim Vergleich zwischen den Industrie- und den Schwellenländern. Es gibt weiterhin ein Wachstum der zwei Geschwindigkeiten. Im Vergleich zu den Industrieländern verzeichnen Schwellenländer eine viel höhere Dynamik. Allen voran die BRIC-Länder Brasilien, Russland, Indien und China. Siemens profitiert von den Chancen, die sich dadurch ergeben. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir unseren Auftragseingang allein in Russland um fast 140 Prozent steigern und in Brasilien um fast 50 Prozent.

Ergebnis der Sektoren zum zweiten Mal in Folge auf Rekordniveau

Damit bin ich bei den aktuellen Zahlen des Geschäftsjahres. Im vierten Quartal legten alle Sektoren und Regionen beim Auftragseingang und auch beim Umsatz zu. Insgesamt hat die Dynamik beim Auftragseingang im Jahresverlauf deutlich zugenommen und in Summe zu einem höheren Auftragseingang als im Vorjahr geführt. Der Umsatz entwickelte sich stabil, in ähnlicher Weise war das ja auch schon im Vorjahr gelungen. Operativ hat Siemens eine neue Bestmarke gesetzt. Das Gesamtergebnis der Sektoren beträgt 7,8 Milliarden Euro. Damit wurde das Rekordergebnis von 2009 abermals übertroffen. Ohne die Wertberichtigung im Healthcare-Sektor läge das Ergebnis sogar bei knapp neun Milliarden Euro. Und auch beim Nachsteuergewinn können wir eine deutliche Verbesserung berichten. Mit 4,1 Milliarden Euro liegt er um 63 Prozent über dem Vorjahr.

Den höchsten Ergebnisbeitrag unserer drei Sektoren leistete erneut Energy. Der Sektor hat zudem den größten Anteil an unserem hohen Auftragsbestand von 87 Milliarden Euro. Das sind noch einmal sechs Milliarden Euro mehr als vor einem Jahr. Spitzenprodukte der Energietechnik sind weltweit stark gefragt. Zahlreiche neue Kraftwerke und Windparks in Asien, den USA und in Europa tragen den Namen Siemens. In den letzten Quartalen haben unsere Divisionen Fossil Power Generation und Renewable Energy etliche neue Großaufträge gewonnen. Die Erfolgsgeschichte bei den Erneuerbaren Energien hält unverändert an. Unsere Division Renewable Energy hat das stärkste Jahr aller Divisionen beim Auftragseingang erreicht und inzwischen die Zehn-Milliarden-Euro-Marke beim Auftragsbestand überschritten. Der Wachstumskurs dort setzt sich weiter fort: Erst vor kurzem haben wir ein großes Abkommen mit Enel Green Power über die Lieferung von 260 Windturbinen abgeschlossen.

Nun zum Industry-Sektor: Vor allem in den kurzzyklischen Geschäften schlägt der Aufschwung seit mehreren Quartalen deutlich zu Buche. Fast alle Divisionen haben bei Auftragseingang und Ergebnis zugelegt, besonders deutlich im letzten Quartal. An der Spitze steht Osram. Die Division hat ihr Ergebnis in diesem Geschäftsjahr mehr als versechsfacht. Dort ist zum Beispiel die Nachfrage aus dem Automobilsektor nach modernster LED-Technologie weiter sehr lebhaft.

Der Healthcare-Sektor zeigt sich mit großer Beständigkeit stabil. Das größte Wachstum kommt aus Asien. Der Sektor profitiert von einem starken Jahr der Division Imaging & IT. Sie

konnte beim Gewinn um über 20 Prozent zulegen. Nach der Division Fossil Power trägt Imaging & IT die höchsten Ergebnisse auf Konzernebene bei und konnte ihre weltweite Marktführerschaft erneut klar behaupten.

Fit 4 2010 – Unternehmensprogramm erfolgreich abgeschlossen

Das Geschäftsjahr 2010 haben wir insgesamt hervorragend beendet. Es war zugleich der Schluss-Stein unseres Transformationsprogramms Fit 4 2010. Stoßrichtung dieses Programms war es, Siemens zurückzuführen in die Spitzengruppe der weltweiten Wettbewerber. Dazu hatten wir uns klare Ziele für Wachstum, Profitabilität und Liquidität gesetzt. Die Ziele haben wir erreicht und zum Teil klar übertroffen. Heute können wir sagen: „Mission accomplished“.

Siemens ist trotz rückgängiger Weltwirtschaft zweimal so stark gewachsen wie das globale Bruttoinlandsprodukt. Hinsichtlich Profitabilität haben die Sektoren ihre Margenziele operativ erreicht und liegen im Weltmaßstab auf Spitzenniveau. Zwei Initiativen, die wir nach Vorstellung des Programms zusätzlich angeschoben hatten, haben dazu wesentlich beigetragen. Die Reduzierung der SG&A-Kosten um absolut rund zwei Milliarden Euro, die wir ein Jahr vor Plan bereits Ende 2009 erreicht hatten. Und die Supply-Chain-Initiative, die vor knapp zwei Jahren startete und mit der wir ebenfalls signifikante Ergebniseffekte erzielt haben. Sie wissen bereits, dass wir uns nicht zu tief in die Karten sehen lassen. Aber der Beitrag zur Ergebnisentwicklung bestätigt uns sehr in unserem Vorgehen.

Bei der Liquidität haben wir die Ziele bezüglich der Cash Conversion Rate erfüllt und das Kapitalstrukturziel bewusst unterschritten. Die hohe Stabilität von Siemens auch in den beiden zurückliegenden Krisenjahren der Weltwirtschaft unterstreicht die Richtigkeit und den Wert unserer konservativen Finanzpolitik. Die Transformation der vergangenen Jahre ging aber über das Erreichen von Finanzziele hinaus. Evolution statt Revolution, aber entschlossen und schnell, das war und ist mein Credo. Und danach haben wir gehandelt: Das Portfolio haben wir konsequent auf Zukunftsfelder ausgerichtet. Wir haben uns auf wichtigen Feldern verstärkt und aus Feldern wie der Telekommunikation verabschiedet.

Bei der Vielfalt unseres Managements hat sich viel getan. Der Anteil der weiblichen Manager hat sich in den letzten Jahren mehr als verdoppelt. Auch der Vorstand hat sich deutlich

gewandelt. Mit Barbara Kux und Brigitte Ederer haben wir endlich das Zeitalter der reinen Männerwirtschaft überwunden. Zudem haben wir die Internationalisierung vorangetrieben. Der Reisepass spielt bei Siemens keine Rolle. Wir leben Vielfalt!

Die Geschäftsaktivitäten wurden komplett neu in Sektoren und Divisionen gebündelt. Mit der Einführung des CEO-Prinzips praktizieren wir Führungsverantwortung in völlig veränderter Weise und haben unsere Führungskultur neu bestimmt. Die Mitarbeiter von Siemens handeln heute überall im Unternehmen aus einem von Transparenz und Integrität geprägten Selbstverständnis. Wir haben Siemens völlig neu positioniert. Heute wird Siemens weltweit als der grüne Infrastruktur-Pionier wahrgenommen. Ein Pionier, der Frontstellungen zwischen Ökonomie und Ökologie überwunden hat und deutsche Ingenieurkunst, Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit in innovative und wertschaffende Lösungen für unsere Kunden umsetzt. Damit dienen wir zugleich auch Umwelt und Gesellschaft.

Unabhängige Studien bescheinigen uns, dass Siemens nachhaltig und zukunftsgerichtet aufgestellt ist. So sind wir seit zwei Jahren Branchenführer im Dow Jones Sustainability Index. In so wichtigen Kategorien wie Compliance erzielen wir Maximalpunktzahlen und gelten heute weltweit als Vorbild. Wer hätte das vor 24 Monaten gedacht? Während die Weltwirtschaftskrise die Märkte erschüttert hat, haben wir das Unternehmen zurück in die Weltspitze geführt. Nun ist es an der Zeit, dafür einfach Danke zu sagen. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unschätzbaren Einsatz, der zu diesem Erfolg geführt hat. Um dem Ausdruck zu verleihen, erhalten die Mitarbeiter weltweit eine Sonderzahlung. Dafür haben wir insgesamt 310 Millionen Euro zur Verfügung gestellt. Einzelheiten dazu haben wir Ihnen gestern mitgeteilt.

Siemens strebt neues Dividendenniveau an

120.000 Siemens-Mitarbeiter, die heute bereits an unserem global ausgerollten Belegschaftsaktienprogramm teilnehmen, profitieren zudem in ihrer Rolle als Eigentümer unseres Hauses am Erfolg des Unternehmens. Unseren Eigentümern schlagen Aufsichtsrat und Vorstand für 2010 eine Dividende von 2,70 Euro vor. Dieser Vorschlag entspricht einem Anstieg von knapp 70 Prozent gegenüber Vorjahr. Die Ausschüttungsquote liegt damit bei 46 Prozent. Mit diesem Dividendenvorschlag definieren wir ein neues Niveau und eröffnen ein neues Kapitel für Siemens und seine Eigentümer.

Völlig neu ist auch, dass Siemens nunmehr in dem neuen Zielsystem des Unternehmens eine klare Orientierung für die künftige Dividendenpolitik gibt. Gemessen am Nachsteuergewinn, bereinigt um außergewöhnliche, nicht zahlungswirksame Faktoren, sollen künftig stets zwischen 30 und 50 Prozent an die Eigentümer ausgeschüttet werden. Mit der neuen Dividendenpolitik setzen wir für langfristig orientierte Anleger einen weiteren Anreiz, in Siemens zu investieren. Unsere Botschaft an unsere Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre ist: Siemens steht für Beständigkeit und schafft nachhaltig Wert.

„One Siemens“ neues Zielsystem zur nachhaltigen Weiterentwicklung

Künftig wird die nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens auf Basis unseres neuen Zielsystems „One Siemens“ erfolgen. Kerngedanke ist dabei die kontinuierliche Verbesserung im Vergleich zum Wettbewerb und zum Markt. Mit „One Siemens“ rücken wir zudem kapitaleffizientes Wachstum in den Mittelpunkt und wollen das Spitzenniveau bei der Profitabilität unseres Geschäfts weiter entwickeln. Zur Steuerung des Konzerns dienen künftig drei finanzielle Zielgrößen: Erstens Wachstum: Wir wollen schneller wachsen als der Wettbewerb. Dazu setzen wir die Wachstumsrate von Siemens in den direkten Vergleich zur Konkurrenz. Zweitens Kapitaleffizienz: Mit einem ROCE-Band von 15 - 20 Prozent definieren wir ein neues Niveau für die Kapitaleffizienz. Unsere Geschäfte stehen intern im Wettbewerb um Kapital. Drittens Kapitalstruktur: Eine gesunde Kapitalstruktur ist Grundlage für eine nachhaltige und solide Unternehmensentwicklung. Der Zielkorridor von 0,5 bis 1 gibt unseren Aktionären und Kreditgebern klare Anhaltspunkte für Bonität und Kapitalverwendung.

In den Sektoren orientieren wir uns an Branchenzyklen und wollen über den gesamten Verlauf der Zyklen im Vergleich zum Wettbewerb stets EBITDA-Spitzenmargen erzielen. Mit dem heutigen Ausgangsniveau liegen unsere Sektoren eher am oberen Ende der EBITDA-Bänder. Daraus folgt unmittelbar die Notwendigkeit einer stärkeren Ausrichtung auf Wachstum, um die Erträge absolut zu steigern.

Konzentration auf wesentliche Wachstumstreiber

Profitables, kapitaleffizientes Wachstum verfolgen wir vor allem mit drei Initiativen. Erstens mit innovativen Produkten unseres Umweltportfolios. Zweitens mit einem noch größeren Engagement in Schwellenländern. Und drittens mit der Ausweitung unseres Service-Geschäfts.

Außerdem rücken Städte als Kunden für umfangreiche Infrastrukturlösungen stärker in den Fokus unserer Vertriebsaktivitäten.

Unser Umweltportfolio basiert auf unserer Innovationsstärke. Jeder dritte Euro, den wir für Forschung und Entwicklung ausgeben, fließt in grüne Technologien. Das zahlt sich aus. So haben wir unsere Irsching-Turbine, die SGT-8000-H, dieses Jahr zur Marktreife gebracht und einen ersten kommerziellen Auftrag in den USA gewonnen. 2010 haben wir mit 28 Milliarden Euro bereits 36 Prozent unseres Umsatzes mit Umwelttechnik erzielt. Und es wird immer mehr: Bis 2014 rechnen wir mit Umsätzen von mehr als 40 Milliarden Euro. Siemens wird also immer grüner.

Zweiter Treiber sind die Schwellenländer. Dort finden allein in den nächsten fünf Jahren über 50 Prozent des weltweiten Wachstums statt. Daran werden wir maßgeblich partizipieren. Der Anteil unseres Geschäfts in den Schwellenländern lag im Geschäftsjahr 2005 bei 19 Prozent. Aktuell steht er bei 30 Prozent. Und wir werden das Geschäft dort kontinuierlich weiterentwickeln. Wir setzen gleichermaßen auf lokale Präsenz und lokale Produkte wie auf die hohe Wertschätzung, die deutsche Ingenieurskunst überall auf der Welt hat. Unsere lokale Nähe zum Kunden überall auf der Welt sichert uns den Marktzugang. Kein anderes Industrieunternehmen ist in mehr als 190 Ländern zu Hause und das häufig schon seit 100 Jahren und länger. Heute geht die Zahl unserer Mitarbeiter außerhalb Deutschlands Richtung 300.000 und davon mehr als 110.000 in den Schwellenländern. Zugleich profitieren unsere deutschen Mitarbeiter und unsere mittelständischen Partner in Deutschland von ihren Beiträgen zu unserem globalen Geschäft. Unsere langfristigen Kundenbeziehungen wollen wir außerdem durch zusätzliche Serviceangebote weiter intensivieren. Unsere breit installierte Basis weltweit bietet dafür eine hervorragende Ausgangsposition.

Siemens wird seine Innovationen zudem noch stärker dort anbieten, wo sie Wachstum direkt beflügeln: in den Städten. Die Infrastrukturinvestitionen in Städten betragen jährlich zwei Billionen Euro. Davon sind rund 300 Milliarden jährlich für Siemens adressierbar, für energieeffiziente Gebäude, für vernetzte Verkehrslösungen, für intelligente Stromnetze oder für eine sichere Wasserversorgung. Ein Leuchtturm-Projekt ist Masdar City in Abu Dhabi: Masdar City wird die erste CO₂-freie Stadt der Welt sein. Als grüner Infrastruktur-Pionier ist Siemens eine strategische Partnerschaft mit Masdar zum Bau der Stadt der Zukunft eingegangen. Dort werden wir ein intelligentes Stromnetz errichten und es mit modernster Gebäu-

detechnik kombinieren. Zudem arbeiten Masdar und Siemens auf dem Gebiet der CO₂-Abscheidung und -Speicherung eng zusammen.

Siemens ist wieder ein normales Unternehmen der Spitzenklasse

Wir haben über die gesamte Krise der Weltwirtschaft hinweg ein Höchstmaß an Umsatz-Stabilität bewiesen. Wir haben beim operativen Gewinn im zweiten Jahr in Folge Rekordwerte erzielt. Unser Auftragseingang nimmt bereits wieder deutlich zu. Wir haben unser Programm Fit 4 2010 rundherum erfolgreich abgeschlossen. Nach zwölf Jahren der Transformation ist Siemens wieder ein normales Unternehmen der Spitzenklasse!

Auf diesem Ausgangsniveau setzt unser neues Zielsystem „One Siemens“ den Rahmen für weitere kontinuierliche Verbesserung im Sinne unserer Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre. Mit unserer künftigen Dividendenpolitik geben wir langfristig ausgerichteten Anlegern eine verlässliche Orientierung. Und mit dem Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung im Januar von 2,70 Euro definieren wir ein neues Dividenden-Niveau.

Für 2011 erwarten wir einen deutlich steigenden Auftragseingang im Vergleich zu 2010. Zudem sehen wir eine Rückkehr zu moderatem organischen Umsatzwachstum. Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten wollen wir um mindestens 25 bis 35 Prozent steigern und so den positiven Trend beim Gewinnzuwachs fortsetzen. Wir freuen uns über das Erreichte. Wir verfolgen einen hohen Anspruch. Und mit „One Siemens“ schlagen wir ein neues Kapitel auf, motiviert, entschlossen und offensiv.