

Pressekonferenz

Erstes Quartal des Geschäftsjahres 2017

Siemens setzt Erfolgskurs fort – Gewinnprognose angehoben

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Lisa Davis

Mitglied des Vorstands, Siemens AG

Klaus Helmrich

Mitglied des Vorstands, Siemens AG

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand, Siemens AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

Vielen Dank, dass Sie noch früher als sonst in die Olympiahalle zu unserer Pressekonferenz gekommen sind. Wie Sie sehen, habe ich heute „Team-Verstärkung“ mitgebracht. Es gibt viele gute Nachrichten, und ich wollte, dass einige davon von den Kollegen überbracht werden, deren Teams sie geschafft haben. Das werden heute Frau Davis und Herr Helmrich übernehmen. Herr Thomas wird dann auf die – ebenfalls guten – Finanzaufgaben eingehen.

Wie Sie ja schon der Ergebnisveröffentlichung entnehmen konnten, haben wir unsere Jahresprognose deutlich angehoben.

Das Zielband für das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern liegt nun bei 7,20 Euro bis 7,70 Euro; die Ergebnismarge für das Industrielle Geschäft wird unserer Erwartung nach nun für dieses Geschäftsjahr zwischen 11,0 bis 12,0 Prozent liegen.

Damit und mit einem starken ersten Quartal haben wir ein klares Zeichen gesetzt. Ich bin stolz auf mein globales Siemens-Team, das hart gearbeitet und überzeugende Erfolge erzielt hat. Wir werden weiterhin konsequent an der Umsetzung von unserem Strategieprogramm Vision 2020 arbeiten, um unsere Innovationskraft und Kundennähe noch weiter zu steigern.

Im ersten Quartal hatten wir viele Höhepunkte und herausragende Leistungen, einige möchte ich besonders hervorheben:

Der Gewinn nach Steuern stieg um 25 Prozent, und das bei intaktem Umsatzwachstum. Das heißt: Siemens bleibt auf einem profitablen Wachstumskurs; das kann nicht jeder Wettbewerber zurzeit von sich behaupten.

Und dieses Wachstum erfolgt auf breiter Basis: Fast alle Divisionen verbesserten ihr Ergebnis. Acht von neun Divisionen sind im oder am Margenkorridor; auch die Division Process Industries and Drives machte gute Fortschritte in einem anhaltend schwierigen Umfeld.

Der Free Cashflow war erstmals seit 2011 in einem ersten Quartal bei Siemens wieder positiv. Herr Thomas wird nachher näher auf die Finanzaufgaben eingehen.

Meine Damen und Herren,

Wir haben viel in unsere Forschung und Entwicklung investiert und die Mittel seit 2014 um gut ein Viertel auf 5 Milliarden Euro jährlich gesteigert. Diese zusätzlichen Mittel entfalten ihre Wirkung.

Das sehen wir auch am Feedback auf unseren Innovationstag Anfang Dezember in unserer Firmenzentrale, zu dem ja auch viele von Ihnen und wichtige Industrie- und Finanz-Analysten vorbeischauten.

Der Start unserer neuen Startup-Einheit next47 ist ebenfalls geglückt. Wir fördern damit eine Gründerkultur bei Siemens und erschließen neue Wege des Innovationsmanagements.

Wir liegen mit unserem Strategieprogramm Vision 2020 richtig und sind teilweise schneller als ursprünglich geplant vorangekommen. Es gibt aber noch viel zu tun, und nicht alles läuft schon jetzt so, wie es sein könnte oder müsste.

Meine Damen und Herren,

Vor zwei Wochen fand das Weltwirtschaftsforum in Davos statt.

Es stand unter dem Motto „Responsive and Responsible Leadership“, also „Anpassungsfähige und Verantwortungsvolle Führung“.

Aber gesprochen wurde im Wesentlichen über Trump, Brexit und Digitalisierung. Schade eigentlich, da das Motto wirklich wichtig und zeitgemäß war. Wie Sie wissen, habe ich mich dazu ja letzten Freitag in einem Gastbeitrag bei einer Tageszeitung ausführlich geäußert.

Eines der wirklich relevanten Themen unserer Zeit ist der Klimawandel. Wir haben immer deutlich gemacht, dass wir hier einen Beitrag für die Gesellschaft leisten wollen und dies mit unserem Ziel eines CO2-neutralen Unternehmens bis 2030 ja auch faktisch belegen.

Dass wir hier ernsthafter Vorreiter sind, erkennen auch andere an. Eine neue Studie von Corporate Knights, einem in dieser Branche anerkannten Researchhaus, kürte Siemens vor kurzem zum nachhaltigsten Unternehmen der Welt. Auf diese Auszeichnung können wir alle stolz sein. Einer unserer großen Wettbewerber schaffte es ebenfalls in das Rating der Global 100 und kam auf Rang 99.

Meine Damen und Herren,

Wir sind als globales Siemens-Team gut unterwegs. Unsere mehr als 350.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit arbeiten Tag für Tag hart für diesen Erfolg. Ich bin wirklich stolz auf sie.

Zu diesem großartigen Team stoßen täglich neue Kolleginnen und Kollegen hinzu: Im abgelaufenen Quartal haben wir 8.000 Menschen neu eingestellt, davon mehr als 1.000 in Deutschland.

Unsere Kolleginnen und Kollegen sind nicht nur Teil von Siemens, viele von ihnen haben auch Anteil an Siemens.

165.000 Mitarbeiter sind heute Miteigentümer des Unternehmens, das ist fast jeder Zweite. Und bis 2020 sollen es mehr als 200.000 sein. Genau diese Teilhabe macht uns stark. Die Eigentümerkultur und die damit verbundene Bereitschaft, Verantwortung zu tragen, sind die Basis für unseren Erfolg.

Und diese Basis wird stärker und stärker.

Lisa Davis wird nun auf das Energiegeschäft im ersten Quartal eingehen und auf ein Megaprojekt, auf das wir besonders stolz sind, auch weil es ein Musterbeispiel für globales Teamwork ist. Bitte, Lisa.

Thank you, Joe. And good morning, ladies and gentlemen!

With regard to our energy businesses, I'd like to share three messages in these next few minutes:

First: We're improving significantly in our project excellence and demonstrating this strength.

Our best-practice example here is our Egypt megaproject – three simultaneous 4.8 gigawatt H-class combined cycle plants. In less than 18 months after signing the contract, we've been able to connect 4.8 gigawatts of new power-generation capacity to the country's grid.

This is 4.8 gigawatts of the total 14.4 gigawatts that we've committed to – so we're well underway.

These projects set a new worldwide benchmark for fast power. In fact, so far, we – together with our local partners – have exceeded our commitments to the Egyptian government.

Our Egypt megaproject is a great example of where we've strengthened our project execution by learning from past experiences.

This megaproject has also contributed to the decline you see in our Q1 order intake for Power and Gas. The exceptionally high level of orders last year was due to the booking of the first tranche of the project.

We're also seeing a highly volatile and cautious market reflecting current uncertainties in the political environment. This caution is dampening investor confidence and resulting in projects being largely deferred.

Despite this difficult market environment, we scored important successes with orders for large gas turbines in markets like Sudan, Saudi Arabia and Hong Kong.

Our small and medium gas turbines, and especially our market-leading SGT 800 with a capacity of around 50 megawatts, are fitting nicely to market demand for decentralized generation. We see this particularly in markets in Asia and Latin America.

My second message: We're continuing to focus on innovation and technology leadership – and are again demonstrating this in our new large gas turbine.

As you know, we're the world leader in proven, high-efficiency large gas turbines with our current H-class with over 350,000 hours of operation. Through this, we've demonstrated a combined-cycle efficiency of well over 60 percent and an average reliability of 99.5 percent.

We're continuing this leadership trend this year by beginning our first commercial project to build a combined cycle power plant with an efficiency of 63 percent and a significantly higher net power output. In addition, with new technologies, like microsystems, 3D printing, digitalization and new materials, we're successfully executing our roadmap to 65 percent efficiency in combined cycle power plants.

And my third and final message today: Our leadership in the wind business continues to strengthen with our merger with Gamesa.

We see a growth opportunity in the wind market – especially in traditional markets like Europe, the U.S., India and China.

We're seeing rising investment in onshore wind plants in the Middle East, Africa and Latin America – in emerging countries like Morocco and Mexico. And we expect offshore markets will be opening up in the Asia-Pacific region as well as in the U.S. over the longer term.

We've also made major advances in our production facilities in Morocco, Cuxhaven and Hull and in our technology and products offered to the market.

The wind industry is highly competitive and has committed to achieving ambitious levelized cost of electricity (LCoE) targets. To do this, new products are clearly a major success factor.

In onshore, we've launched two new platforms with leading annual energy production (AEP) in the respective wind classes.

In offshore, we continue to develop new products based on our proven direct-drive technology and track record of over 600 units sold.

And lastly and equally as important, regarding the merger of our wind business with Gamesa, we've passed major milestones in recent months that have brought us closer to our goal of completing the transaction smoothly and seamlessly. We expect to consolidate the merged entity as of Q3 of fiscal 2017.

Looking forward, we see continuing competitive pressure and market caution in our traditional power plant business.

We see a stabilizing trend and slight recovery in our oil and gas business although the market continues to face increasing challenges from a political and economic perspective.

We do see opportunity though in the combination of these two – the ability to leverage our power-plant capability and leadership and our Oil&Gas portfolio to be successful in the emerging gas-to-power market. With this combination of power and oil and gas, we're in the best shape to win in the developing LNG market, where we expect continuing growth.

All in all, I'm satisfied with the good results we achieved in Q1. I'm confident that our focus on being competitive, on fast innovation, and on creating value through new setups such as gas-to-power and our merger with Gamesa, will give our Siemens energy businesses continued strength in the coming quarters.

Meine Damen und Herren,

die Division Digital Factory hat im ersten Quartal unsere Erwartungen übertroffen. Unsere Umsatzsteigerungen wurden im Wesentlichen durch eine sehr hohe Nachfrage aus China, einem guten Geschäft in den USA und einer stabilen Nachfrage aus Deutschland getragen.

In allen drei Regionen zeigt das Geschäft mit den Kurzyzyklern ein deutliches Wachstum. Besonders das Chinageschäft profitiert von einem wieder steigenden Bedarf in verschiedensten Industrien, wie zum Beispiel dem Automobilbau.

Im letzten Quartal konnten die Business Units Product Lifecycle Management und Factory Automation bedeutende Aufträge gewinnen.

Nur zwei Beispiele von vielen: Siemens PL hat einen Mehrjahresvertrag mit einem großen amerikanischen Automobilhersteller unterzeichnet. Dieser neue Vertrag stärkt unsere bestehende Partnerschaft und unterstützt unseren Kunden mit Digitalisierungslösungen.

Ein weiteres Beispiel kommt aus der Lebensmittelindustrie. Der Ferrero-Konzern rüstet seine größte Produktionsstätte in Kanada mit unserem Automatisierungssystem Simatic und der dazugehörigen Antriebstechnik aus.

Meine Damen und Herren, aus unserer führenden Position in der Automatisierung heraus treiben wir die Digitalisierung unseres Geschäfts und der gesamten Industrie voran. In den vergangenen Jahren haben wir dafür unsere Softwarekompetenzen kontinuierlich und systematisch ausgebaut.

Basierend auf unserem Softwareportfolio von UGS haben wir mit weiteren Zukäufen wie LMS und im letzten Jahr mit CD-adapco, einem führenden Hersteller von Computer-Aided-Engineering-Software, unsere Softwaresuite systematisch verstärkt - und bauen unsere führende Position mit Simulationssoftware weiter aus.

Mit der geplanten Übernahme von Mentor Graphics, einem etablierten Technologieführer für Design- und Simulationslösungen von elektrischen und elektronischen Systemen vervollständigen wir unser Portfolio.

Damit ermöglichen wir den Kunden das Design mit einem vollständigen Digital Twin für Mechanik, Elektrik und Software zu erstellen.

So erleichtern wir deutlich die Optimierung von intelligenten Produkten, wie zum Beispiel Smartphones oder Komponenten für das autonome Fahren.

Meine Damen und Herren,

Bereits heute bieten wir unseren Kunden mit dem hochattraktiven Digital Enterprise Portfolio Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette der Industrie 4.0 an. Das gilt für den Mittelstand, wie auch für weltweit operierende Großunternehmen.

Unser Digital Enterprise beinhaltet:

Industrielle Software, unser Automatisierungsportfolio, wie zum Beispiel Simatic, Sinumerik, PCS 7, Lösungen für die Industrielle Kommunikation, Lösungen für die Industrielle Sicherheit und die neuen datengetriebenen Industriellen Services.

Ein wesentliches Element hierbei ist unsere Cloud-Plattform MindSphere, das Cloud-basierte, offene Betriebssystem für das Internet der Dinge.

Siemens-Kunden können MindSphere als Basis für eigene Applikationen und digitale Services einsetzen und ihre Produktionsmittel mit MindSphere verbinden: zum Beispiel für vorausschauende Instandhaltung, Energiedatenmanagement, Ressourcenoptimierung und Flottenmanagement wie zum Beispiel Gasturbinen. Jetzt öffnen wir unsere Plattform auch für externe App-Entwickler.

Meine Damen und Herren, Siemens hat bereits heute mit dem Digital Enterprise ein Angebot für die Implementierung von Industrie 4.0 in der Produktions- und Prozessindustrie. Damit ermöglichen wir unseren Kunden die Transformation in die digitale Welt und treiben die Digitalisierung der gesamten Industrie voran.

Vielen Dank! Hiermit übergebe ich an Ralf Thomas, lieber Ralf, bitteschön.

Wir haben in der Tat, wie Joe schon sagte und Lisa und Klaus genauer ausführten, einen wirklich starken Start in das neue Geschäftsjahr hingelegt.

In den finanziellen Eckdaten hat sich das wie folgt niedergeschlagen:

Der Umsatz stieg auf vergleichbarer Basis um 3 Prozent auf 19,1 Milliarden Euro. Wir bleiben also weiter auf Wachstumskurs. Dabei profitierten wir auch von einer dynamischen Belebung des kurzzyklischen Geschäfts.

Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatz, lag erneut über 1 bei gesunden 1,02.

Der Auftragseingang verringerte sich allerdings auf vergleichbarer Basis um 14 Prozent auf 19,6 Milliarden Euro, was vor allem auf Basiseffekte des Vorjahresquartals zurückzuführen ist, in dem mehr Großaufträge gebucht worden waren.

Mit einem auch qualitativ starken Auftragsbestand von 115 Milliarden Euro können wir auch weiterhin auf einer guten Basis aufsetzen. Und wir haben, wie bereits bekannt, auch im laufenden Quartal einige bedeutsame Großaufträge buchen können, wie zum Beispiel ein Kraftwerksprojekt in Thailand.

Außerordentlich stark war die Gewinn- und Margenentwicklung. Das zeigt sich operativ vor allem an der deutlich gesteigerten Bruttoergebnismarge von 31,4 Prozent.

Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts stieg signifikant um 260 Basispunkte auf 13 Prozent. Dabei verzeichneten fast alle Divisionen dank einer starken operativen Leistung eine höhere Profitabilität.

90 Basispunkte der Margenverbesserung stammen aus einem Sonderertrag in Höhe von 172 Millionen Euro unseres eCar-Geschäfts, das wir in das Joint Venture mit Valeo eingebracht haben. Dieser Einbringungsgewinn wurde in der Division Digital Factory ausgewiesen.

Wie Sie wissen, fand das Closing für unser Joint Venture Valeo Siemens eAutomotive bereits im vergangenen Dezember statt. Dieses neue Unternehmen wird sich zu einem weltweit führenden Anbieter auf dem wachsenden Elektromobilitätsmarkt entwickeln.

Acht von neun Divisionen sind auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahrs im oder – in einem Fall – ganz dicht am Zielkorridor; aber auch die Division Process Industries and Drives machte gute Fortschritte.

Der Free Cash Flow verbesserte sich signifikant auf 714 Millionen Euro – ein positiver „Swing“ im Vorjahresvergleich von mehr als 1,4 Milliarden Euro. Anders als in den Vorjahren war der Anstieg des Umlaufvermögens im ersten Quartal nur sehr moderat. Gerade im Bereich der Forderungen und Anzahlungen konnten wir uns im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessern.

Beim Gewinn nach Steuern wirkten auch einige Themen außerhalb des Industriellen Geschäfts. Insbesondere haben wir von der Zinsentwicklung profitiert, was sich auch in der Bewertung langfristiger Rückstellungen positiv bemerkbar macht.

Zusätzlich konnten wir Vorsorgen im Zusammenhang mit früheren Portfoliomaßnahmen durch den Wegfall der entsprechenden Risiken reduzieren. Diese Effekte wurden partiell kompensiert durch eine leicht höhere Steuerquote und niedrigere positive Effekte aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahresquartal.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf die Entwicklungen in unseren einzelnen Divisionen werfen.

Lisa Davis ist ja schon ausführlich auf die Energiegeschäfte eingegangen. Daher nur kurz: Das Marktumfeld für die Division Power and Gas bleibt herausfordernd.

Wir müssen um jeden Auftrag kämpfen, der Preisdruck ist groß. Insgesamt konnten wir dennoch im ersten Quartal 11 Aufträge für Große Gasturbinen buchen und 12 Große Gasturbinen ausliefern.

Auf vergleichbarer Basis erzielte die Division ein beeindruckendes Umsatzwachstum von 7 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal.

Beim Auftragseingang verzeichnete PG einen deutlichen Rückgang. Das hat zum großen Teil mit einem außerordentlich hohen Vorjahresniveau aufgrund der Ägypten-Aufträge zu tun, deren erste Tranche wir im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2016 gebucht hatten.

Dank der nachhaltigen Verbesserungen in der Projektabwicklung und einer höheren Profitabilität des Service-Geschäfts stieg die Marge auf 11,8 Prozent.

Zu Wind Power: Die Division ist sehr gut vorbereitet auf den geplanten Zusammenschluss mit dem spanischen Unternehmen Gamesa. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag über 1, getrieben durch einen Offshore-Auftrag aus Belgien über mehr als 700 Millionen Euro.

Vor allem das Offshore-Geschäft in Europa trug das Umsatzwachstum. Die Profitabilität lag am oberen Ende des Margenbands.

Die Division Energy Management entwickelt sich weiter vielversprechend und zeigte moderates Umsatzwachstum. Die Profitabilität lag mit 6,7 Prozent dicht am Margenkorridor und wurde getrieben vom Produktgeschäft bei der Hochspannung und dem Lösungsgeschäft bei der Übertragungstechnik.

Die Division Building Technologies macht uns weiterhin große Freude. Das Team macht einen exzellenten Job! Umsatzwachstum und eine stark verbesserte Profitabilität gehen Hand in Hand.

Das Wachstum beim Auftragseingang hatte seine Schwerpunkte in zweistelligen Zuwachsraten in den USA, Asien und Australien.

Klaus Helmrich ging schon umfangreich auf die Division Digital Factory ein. DF zeigte in der Tat eine beeindruckende operative Performance. Über den darüber hinausgehenden positiven Sondereffekt durch die Einbringung unseres eCar-Geschäfts bei Valeo hatte ich ja schon gesprochen.

Umsatz und Auftragseingang wuchsen auf breiter Basis über alle Regionen hinweg, mit deutlich zweistelligem Wachstum in China, vor allem im kurzzyklischen Geschäft der Division.

Das Geschäft mit PLM-Software zeigte klares Wachstum beim Auftragseingang auf vergleichbarer Basis und profitierte auf nominaler Basis von der Integration unseres Zukaufs CD-adapco.

Die Division Process Industries and Drives konnte starke Auftragseingänge bei Windkraftkomponenten verzeichnen; weiterhin überwog jedoch die schwache Nachfrage in rohstoffnahen Industrien.

Die Profitabilität konnte dennoch weiter stabilisiert werden. PD setzt seine strukturellen Anpassungen wie geplant fort.

Nun zur Division Mobility. Mobility hatte erneut ein starkes Quartal dank der konsequenten Abarbeitung von Aufträgen. Mobility konnte einige Großaufträge buchen, wie zum Beispiel für Nahverkehrszüge in Österreich und für den US-Kunden San Diego Metropolitan Transit.

Den rückläufigen Umsatz haben wir erwartet, da er sich vor allem aus der planmäßigen Abarbeitung großer Bahnprojekte und den damit zum Teil verbundenen zeitlichen Verschiebungen bei der Umsatzlegung in diesem Geschäft ergibt.

Trotz des niedrigeren Umsatzes konnte durch solide Projektabwicklung die Profitabilität jedoch weiterhin auf hohem Niveau gehalten werden.

Wir erwarten, dass Mobility in den verbleibenden Quartalen des Geschäftsjahrs 2017 ein deutliches Wachstum im Geschäftsvolumen erzielen wird.

Zuguterletzt die Healthineers, die sehr gut in dieses Geschäftsjahr starteten. Der Auftragseingang wuchs moderat um vier Prozent auf vergleichbarer Basis, getrieben von starkem Wachstum in der Region Asien/Australien, in China und Indien sogar zweistellig. In den USA und Europa zeigten die Healthineers moderate Zuwächse.

Das Geschäft mit der diagnostischen Bildgebung war wichtigster Umsatztreiber, wobei wir Verbesserungen der Profitabilität im gesamten Healthineers-Geschäft sahen.

Wie Sie wissen, will Siemens der Gesundheitstechnik noch mehr Flexibilität für die Umsetzung ihrer Wachstumspläne geben, und bereitet die Börsennotierung der Healthineers vor. Wir halten Sie über die Entwicklung auf dem Laufenden und informieren Sie selbstverständlich, sobald es hierzu etwas Neues zu verkünden gibt.

Meine Damen und Herren,

Zum Schluss der Ausblick für das laufende Geschäftsjahr:

Aufgrund des zunehmend komplexen geopolitischen Umfelds gehen wir weiterhin von Gegenwind für das Wirtschaftswachstum und das Investitionsklima an unseren Märkten aus.

Daher erwarten wir weiterhin ein geringes Wachstum der Umsatzerlöse, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte.

Ferner erwarten wir weiterhin, mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 zu erreichen.

Nach einem starken Geschäftsjahresauftakt heben wir unsere bisherige Erwartung für das Ergebnis im Geschäftsjahr 2017 an. Wie Joe schon sagte, heben wir unsere Erwartung für die Ergebnismarge für unser Industrielles Geschäft von bislang 10,5 Prozent bis 11,5 Prozent auf 11,0 Prozent bis 12,0 Prozent. Ferner heben wir unsere Erwartung für das unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) von der bisherigen Bandbreite von 6,80 Euro bis 7,20 Euro auf eine Bandbreite von 7,20 Euro bis 7,70 Euro an.

Dieser Ausblick beruht auf der Annahme, dass die Stabilisierung des Marktumfelds unserer hochmargigen kurzzyklischen Geschäfte anhält.

Außerdem sind von diesem Ausblick Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen sowie potentielle Belastungen in Verbindung mit ausstehenden Portfolioangelegenheiten ausgenommen.

Vielen Dank! Wir freuen uns auf Ihre Fragen. Damit übergebe ich an Frau Haller.