

Telefonkonferenz für Journalisten Drittes Quartal des Geschäftsjahres 2017

Voll auf Kurs

Joe Kaeser
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Ralf P. Thomas
Finanzvorstand, Siemens AG

Michael Sen
Mitglied des Vorstands, Siemens AG

[Joe Kaeser]

Ich heiÙe Sie herzlich willkommen zu unserem Presse-Call zum dritten Quartal des Geschäftsjahrs 2017. Danke, dass Sie sich eingewählt haben – trotz der Sommerferien.

Zusammen mit meinen Vorstandskollegen Ralf Thomas und Michael Sen werde ich mich auf das Wesentliche konzentrieren, damit wir zügig zu Ihren Fragen kommen.

Unser weltweites Team hat ein solides Quartal geliefert mit einem Umsatzwachstum von 8 Prozent und einer Zunahme des Gewinns nach Steuern von 7 Prozent. Unser Digital-Enterprise-Geschäft hat sich in Wachstum und Ertrag teilweise deutlich von den Wettbewerbern abgesetzt und dabei seine führende Marktposition eindrucksvoll ausgebaut. Wir sind voll auf Kurs mit unserer Vision 2020 und steuern auf ein weiteres operatives Rekordjahr zu.

Besonders freuen wir uns über die Leistung der Teams in den Divisionen Digital Factory, Building Technologies, der Gesundheitstechnik und auch der Mobility. Gerade letztere hat es in einem ungewöhnlichen Wettbewerbsumfeld nicht leicht, behauptet sich aber beachtlich.

Auch mit dem Ausbau unserer digitalen Plattformen, Applikationen und Dienstleistungen kommen wir gut voran.

Gerade hier sind Partnerschaften und Netzwerke wichtiger denn je. So konnten wir zum Beispiel für unser Betriebssystem für das Internet der Dinge, MindSphere, weitere Partner gewinnen. Die Zahl der MindSphere-Kunden liegt inzwischen im dreistelligen Bereich. Es gibt auch schon eine Vielzahl von Apps von Siemens und Partnern, die auf MindSphere laufen. Und das Wachstum hält weiter an.

Außerdem haben wir auf diesem Feld einige strategische Partnerschaften auf den Weg gebracht – wie die mit der Volksrepublik China und dem Königreich Saudi-Arabien. Ein weiterer Höhepunkt war die Eröffnung unseres Digitalisierungs-Hubs in Singapur.

- Wir wollen damit Geschäftschancen nutzen, die sich in Asien durch die Megatrends Urbanisierung und Digitalisierung ergeben.
- Im Falle von Singapur unterstützen wir auch mit Hilfe von MindSphere den Weg dieses Stadtstaats zu einer „Smart Nation“, einem ehrgeizigen nationalen Projekt.

Eine weitere vielversprechende Partnerschaft – für Marketing und Technologie – haben wir mit dem FC Bayern München vereinbart. Dabei geht es ebenfalls darum, digitale Lösungen zu entwickeln. Die MindSphere-Plattform soll auch bei dieser Kooperation eine große Rolle spielen.

Es ist aber noch nicht alles perfekt bei Siemens, das gilt auch für das dritte Quartal. Die Entwicklungen um rechtswidrig durch Dritte auf die Krim verbrachte Siemens-Turbinen haben uns viel Arbeit und Zeit gekostet.

Obwohl wir – soweit wir das heute erkennen können – rechtlich, faktisch und auch politisch alles Erdenkliche getan haben, um diesen Missbrauch auszuschließen, müssen wir uns dennoch fragen, was dies für zukünftige Geschäftsprozesse bedeutet.

Einerseits ist es nicht hinnehmbar, dass Verträge gebrochen und Vereinbarungen auf kriminelle Weise nicht eingehalten werden. Andererseits wäre es unverhältnismäßig, ein ganzes Land mit vielen treuen, zuverlässigen und führenden Kunden unter Generalverdacht zu stellen.

Besonnenheit ist also gefragt, und mit dieser Maßgabe werden wir auch die Zukunft gestalten.

Kurzfristig haben wir konsequent durchgegriffen, um weiteren Schaden abzuwenden. Und wir schließen nicht aus, dass wir noch weitere Maßnahmen einleiten werden.

Auch auf der unmittelbaren Geschäftsseite hat die Division Energy Management ihren beeindruckenden Sanierungskurs nicht in der Weise fortsetzen können, wie man es erwarten sollte.

Und die neu formierte Siemens Gamesa Renewable Energy hatte einen „fulminanten“ Start – allerdings anders, als wir uns das vorgestellt haben.

Die Divisionen Process Industries and Drives sowie Power and Gas kämpfen – wie ihre Kunden und Wettbewerber auch – mit sehr schwierigen Marktverhältnissen. Obwohl das Management beider Divisionen hart an der Umsetzung der eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen arbeitet, ist schon absehbar: Weitere Kostensenkungsmaßnahmen und Kapazitätsanpassungen werden notwendig sein, da die Märkte dort strukturelle Herausforderungen haben.

Hier die Kennzahlen des dritten Quartals:

- Der Gewinn nach Steuern stieg um starke 7 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro – trotz negativer M&A-Effekte in Zusammenhang mit Gamesa und Mentor Graphics, die wir schon in Q2 angekündigt hatten. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie legte im Vergleich zum Vorjahresquartal um 6 Prozent auf 1,74 Euro zu.
- Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts erreichte 10,4 Prozent. Die eben genannten M&A-Effekte drückten wie erwartet die Marge um 60 Basispunkte.
- Das Umsatzwachstum setzte sich fort. Der Umsatz stieg um 8 Prozent mit Zuwächsen in den meisten Geschäften, besonders bei den Kurzzyklern. Auf vergleichbarer Basis, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, wuchs der Umsatz um 3 Prozent.
- Aufgrund deutlich geringerer Großaufträge bei Power and Gas und bei Siemens Gamesa sank der Auftragseingang um 6 Prozent. Auf vergleichbarer Basis verringerte er sich um 9 Prozent.
- Für das vierte Quartal zeichnet sich allerdings wieder ein deutlicher Anstieg bei Großprojekten ab. Mit dem Gewinn der Offshore-Netzanbindung DolWin6 in der deutschen Nordsee konnten wir ja bereits einen großen Erfolg verzeichnen.
- Der Auftragsbestand für unser Industrielles Geschäft blieb auf dem hohen Niveau von 117 Milliarden Euro.
- In den ersten neun Monaten dieses Geschäftsjahrs generierte das Industrielle Geschäft einen Free Cash Flow von 4,6 Milliarden Euro, ein deutlicher Anstieg gegenüber den 3,5 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum.

Zusammenfassend kann ich deshalb sagen: Siemens bleibt voll auf Kurs für ein weiteres operatives Rekordjahr.

Und damit übergebe ich an unseren Finanzvorstand Ralf Thomas, der über die Divisionen sprechen wird.

[Ralf P. Thomas]

Guten Morgen auch von meiner Seite. Joe hat ja schon die wichtigsten Kennzahlen für das dritte Quartal vorgestellt. Ich möchte nun einen Blick auf unsere Divisionen werfen:

Wie bereits anfangs erwähnt, sind wir mit der Entwicklung der Division Digital Factory sehr zufrieden. Mit einem Umsatzzuwachs von 18 Prozent nominal bzw. 11 Prozent auf vergleichbarer Basis baute die Division ihre Position im Markt weiter aus.

Unser Digital Enterprise ist das Maß der Dinge für Industrie 4.0.

Das Wachstum des Software-Geschäfts innerhalb der DF war auch ohne Mentor Graphics stark. Das Lizenzgeschäft legte dabei mit einem Wachstum von mehr als 20 Prozent deutlich über Markt zu.

Die Integration von Mentor Graphics liegt voll im Plan.

Die Profitabilität von DF wurde getrieben vom hochmargigen Geschäft der Kurzyzykler. Wie bereits angekündigt, beeinträchtigten Sonderkosten im Rahmen der Akquisition von Mentor Graphics das ausgewiesene Ergebnis.

Die bei Softwarefirmen üblichen sogenannten „deferred revenue adjustments“ sowie Transaktions- und Integrationskosten belaufen sich auf insgesamt 77 Millionen Euro.

Rechnet man diese sowie Aufwendungen für Personalrestrukturierung von 30 Millionen Euro heraus, so erkennt man unschwer, dass DF eine herausragende unterliegende Ergebnismarge von 20 Prozent erreicht hat.

Die Aufwendungen für die Weiterentwicklung und den Rollout von MindSphere lagen am unteren Ende der von uns angekündigten Bandbreite.

Der Effekt für die Ergebnismarge machte im abgelaufenen Quartal rund 100 Basispunkte aus.

Wir erwarten wie bereits angekündigt, dass auch in den kommenden Quartalen Aufwendungen für MindSphere in der Größenordnung von rund 100 bis 200 Basispunkten anfallen werden.

Bei unserer Division Process Industries and Drives stieg nach einigen schwächeren Quartalen der Auftragseingang um 7 Prozent. Haupttreiber war das China-Geschäft mit deutlichem Zuwachs.

Leichtem Umsatzwachstum bei der Prozessautomatisierung standen stärkere Umsatzrückgänge anderer Geschäfte gegenüber.

Wir erwarten, dass für die erforderliche Strukturanpassung weitere Kosten in den kommenden Quartalen anfallen werden.

Unsere Division Building Technologies ist weiter auf Erfolgskurs.

Der Auftragseingang nahm auf breiter Basis zu, vor allem aufgrund starker Nachfrage in Deutschland und den USA, und die Ergebnismarge lag bei sehr guten 10,3 Prozent.

Nun zu Mobility. Der Auftragseingang der Division hat sich mit einem Anstieg von 111 Prozent (auf vergleichbarer Basis) sehr gut entwickelt. Dazu trugen alle Geschäfte und alle Berichtsregionen bei.

Der Umsatz stieg ebenfalls auf breiter Basis, und die Profitabilität liegt mit 8,7 Prozent weit vor unseren Wettbewerbern.

Die Division treibt überdies die Digitalisierung der Mobilität weiter voran – auch durch gezielte Akquisitionen. Jüngstes Beispiel ist die Übernahme von HaCon, über die wir im letzten Quartal berichtet hatten und die im dritten Quartal abgeschlossen wurde.

Damit ergänzt Mobility ihr Portfolio um eine Fahrplansoftware, die bereits heute schon mehr als 100 Verkehrsanbieter in 25 Ländern nutzen.

Auch im dritten Quartal konnte Mobility mehrere wichtige Aufträge gewinnen.

- Besonders erfreulich ist der Großauftrag für unsere Mireo-Züge. Ab 2020 betreibt die DB Regio die S-Bahn Rhein-Neckar. Sie hat Mireo-Züge für über 250 Millionen Euro bei uns bestellt. Die Fertigung soll in diesem Jahr starten.
- Ebenso erfreulich: Sound Transit, der Verkehrsanbieter in der Region Seattle, USA, hat bei uns weitere 30 Stadtbahnen bestellt. Mit diesem Auftrag wächst die Anzahl der Siemens-Züge in der Region auf insgesamt 152. Ein Anschlussauftrag ist zudem auch immer ein klares Zeichen für hohe Kundenzufriedenheit.

Wie schon erwähnt, verzeichnete die Division Power and Gas einen starken Rückgang beim Auftragseingang.

In schrumpfenden Märkten sank bei PG der Umsatz in allen Berichtsregionen. Das betrifft besonders das Geschäft mit Großen Gasturbinen und Kompressoren.

Die Kolleginnen und Kollegen arbeiten hart daran, die Leistungseffizienz der gesamten PG-Produktpalette zu erhöhen und die Lebenszykluskosten zu reduzieren. Das ist für unsere Kunden entscheidend.

Dazu gehören auch die strukturelle Anpassung der Kapazitäten sowie die Gestaltung neuer Geschäftsmodelle.

Ein gutes Beispiel für Investitionen in die Zukunft ist unsere Gasturbine der HL-Klasse, basierend auf der bewährten H-Klasse.

Wir werden ihren Wirkungsgrad – also das Verhältnis von eingesetztem Brennstoff zu erzeugtem Strom – zunächst auf jenseits der 63 Prozent erhöhen, um ihn mittelfristig auf 65 Prozent zu steigern.

Daran arbeiten wir unter realen Bedingungen mit dem amerikanischen Energieversorger Duke Energy. Wir testen und validieren vor Ort beim Kunden unsere HL-Klasse. Diese Gasturbinen werden um 25 Prozent effizienter sein, als die bisher dort genutzten Turbinen.

Für das vierte Quartal erwarten wir für PG einen Umsatz deutlich unter Vorjahresniveau mit entsprechend negativer Auswirkung auf die Ergebnismarge.

Wie Joe schon eingangs erwähnt hat, sind wir von der Margenentwicklung bei der Division Energy Management enttäuscht, obwohl EM den Umsatz in fast allen Geschäften steigern konnte.

Diese Entwicklung lag vor allem an einer weniger günstigen Zusammensetzung der Geschäfte, den sogenannten Business Mix.

Im laufenden Quartal erhielten wir von unserem Schlüsselkunden Tennet den Auftrag über den Bau einer weiteren Netzanbindung auf hoher See.

Dabei liefern wir die komplette Technik zur Gleichstromübertragung für die Netzanbindung des Offshore-Windparks DolWin6 in der deutschen Nordsee. Der Auftragswert für Siemens liegt im hohen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich und wird im vierten Quartal gebucht werden.

Erstmals sind die Finanzdaten der Siemens Gamesa Renewable Energy in den Siemens-Zahlen konsolidiert. Siemens Gamesa hat, wie Sie wissen, vergangenen Mittwoch Quartalszahlen vorgelegt und entsprechend kommentiert.

Michael Sen wird gleich auf das Windgeschäft und den Stand der Integration bei Siemens Gamesa näher eingehen – und auch auf die Healthineers. Deshalb nur kurz:

Im dritten Quartal lieferten die Healthineers eine starke Leistung ab. Der Auftragseingang stieg moderat vor allem durch das Geschäft mit der diagnostischen Bildgebung. Dort, bei Advanced Therapies und in nahezu allen Geschäften legte der Umsatz zu. Die Ergebnismarge lag bei guten 17,2 Prozent.

Last but not least: Financial Services (SFS) hat auch in diesem Quartal wieder mit einer starken Teamleistung eine exzellente Performance gezeigt und ein Ergebnis vor Steuern von 161 Millionen Euro erwirtschaftet.

Damit übergebe ich an meinen Vorstandskollegen Michael Sen.

[Michael Sen]

Auch ich wünsche Ihnen einen guten Morgen. Ich freue mich sehr, heute mit Ihnen in den Dialog zu treten.

Die sprichwörtlichen 100 Tage sind um, seit ich zu Siemens zurückgekehrt bin – und damit ist es Zeit für eine erste Bilanz.

Meine zwei Jahre außerhalb waren gut investiert. Ich durfte Siemens aus der Perspektive des Kunden und Partners kennenlernen: eine hervorragende Perspektive!

Zurück zu Siemens: Es ist für Siemens und für mich persönlich eine ungeheuer spannende Zeit, eine Zeit großer Veränderung.

Ich berichte heute primär über Siemens Healthineers und auch Siemens Gamesa Renewable Energy, beides Geschäfte in Branchen, die einen substanziellen Wandel erfahren.

Die Global Services liegen ebenfalls in meiner Verantwortung. Hierzu gehören unter anderem der Einkauf und die IT bei Siemens. Die IT ist beispielsweise ein Schlüsselbereich für die digitale Transformation innerhalb des Unternehmens und für die organisatorische Flexibilität unseres Hauses.

Aber nun zu den Healthineers. Mit einer klaren strategischen Ausrichtung und einem stringenten Umsetzungsplan werden wir Siemens Healthineers im ersten Halbjahr 2018 in Form eines Initial Public Offerings (IPO) an die Börse bringen.

Der Zeitplan steht. Die Schritte sind definiert. Wir haben eine auf Wachstumfelder ausgerichtete, nachhaltige Strategie, um auch mittelfristig eine marktführende Position zu sichern. Wir nennen diese Strategie „*Healthineers Strategy 2025*“.

Natürlich weiß ich, dass manche von Ihnen sich fragen, warum diese Entscheidung so lange auf sich warten ließ. Der Grund liegt darin, dass alle für ein solches Vorhaben wesentlichen Themen nunmehr den erforderlichen Reifegrad aufweisen und sich optimal wie Puzzleteile ineinander fügen.

- Es geht um stimmiges Timing! In den nächsten Quartalen werden aus nahezu allen Geschäftsfeldern neue, innovative und zum Teil bahnbrechende Produkt- und Plattformgenerationen im Markt an Zugkraft gewinnen.
- Nehmen Sie Atellica Solution, unsere hochflexible Labordiagnostikplattform, die in den kommenden Monaten auf den Markt kommen wird. Die Plattform ist schneller (10 Mal schnellerer Probentransport), flexibler und hat die höchste Produktivität pro Quadratmeter in der Branche. Mit Atellica Solution wird das Plattform-Portfolio im Labordiagnostik-Bereich endlich konsolidiert.

Ich habe in den vergangenen vier Monaten zahlreiche und intensive Gespräche geführt, mit Kunden, anderen Unternehmen, Vordenkern im Gesundheitswesen und vor allem mit Bernd Montag und dem Management-Team.

Zusammen haben wir die strategische Ausrichtung von Healthineers auch als Basis für die Equity Story weiter gefasst: Wir haben klare Wachstumsfelder als Antwort auf den Wandel in unserer Industrie definiert.

Mit unserer „Healthineers Strategy 2025“ blicken wir über die inkrementelle Weiterentwicklung des Bestandsgeschäfts hinaus und adressieren die Paradigmenwechsel in der Gesundheitsbranche.

Die drei Schritte sind wie folgt:

- In den kommenden Jahren geht es um die weitere Stärkung des Kerngeschäfts. Wir bauen auf einer weltweit führenden Position in der Bildgebung auf und schaffen die Grundlagen für höheres Wachstum auch im Labordiagnostikgeschäft, Stichwort Atellica.
- In der Ausbau-Phase liegt der Fokus auf angrenzenden Wachstumsmärkten. Dahin fließen gezielt Investitionen, beispielsweise in die verstärkte Integration von Bildgebung in Therapieanwendungen.
- Im Weiteren wollen wir neues Wachstum generieren und die Marktführerschaft 2025 und darüber hinaus sichern.

Der Gesundheitsmarkt ist ein sehr attraktiver, aber auch ein sehr dynamischer Markt mit zum Teil disruptiven Entwicklungen.

- Wir erleben die Verschiebung von evidenz-basierter zu algorithmus-basierter Diagnose und Behandlung.
- Daten ebenso wie Erkenntnisse, die Künstliche Intelligenz liefert, werden zur Quelle der Wertschöpfung.
- Jeder wird sein eigener Arzt, was bedeutet: Smartphones und andere digitale Geräte sammeln und verarbeiten Gesundheitsdaten und ermöglichen es den Nutzern, selbst und direkt gesundheitsrelevante Entscheidungen zu treffen.

Mit der „Healthineers Strategy 2025“ geht es um die Gestaltung dieser Paradigmenwechsel. Deshalb konzentrieren wir uns ganz konkret auf fünf Zukunftsfelder:

- Digital, Data and AI: Der Ausbau einer Datenplattform wie „Teamplay“ und des dazu gehörigen anbieterunabhängigen Ökosystems – aber auch die weitere Investition in Fähigkeiten im Bereich der Künstlichen Intelligenz.
- Precision Medicine: Die Nutzung unserer einzigartigen Stellung im In-vivo und In-vitro-Markt, um „Omics“-Daten und Wissen zu bündeln und klinisch nutzbar zu machen. Unter „Omics“ verstehen wir die Kombination und Analyse klinischer Daten verschiedenster Herkunft (Genomics, Proteomics, Metabolomics, Radiomics, Dataomics) zur möglichst treffsicheren Diagnose und Prognose.
- Therapy of Tomorrow: die auf Daten und Künstliche Intelligenz basierende Integration bestehender und innovativer Technologien zur Therapie, von non-invasiv bis hoch-invasiv.
- Patient Journey Steward: die Koordination und Optimierung des sogenannten Patientenpfades – mit dem Patienten und dessen Gesundheitsdaten im Mittelpunkt.
- Und schließlich Technology Enabled Services: die Entwicklung und das Angebot von technischen, betrieblichen bis hin zu klinischen Dienstleistungen, die dank Technologien von Siemens Healthineers effektiver und effizienter erbracht werden können.

Ich fasse zusammen:

- Wir haben ein klares Zukunftsbild mit definierten Wachstumsfeldern.

- Wir gehen an die Börse, weil wir damit die nötigen Mittel für Wachstum und Akquisition zur Verfügung stellen können.
- Wir haben klar definierte und transparente Meilensteine für einen IPO in der ersten Jahreshälfte 2018, natürlich abhängig von der Marktsituation.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Medizintechnik haben immer wieder ihre Leistung und ihr Engagement unter Beweis gestellt. Ich bin überzeugt, dass diese großartige Mannschaft auch in Zukunft dieses Geschäft voranbringt.

Ein weiteres Zukunftsgeschäft sind die Erneuerbaren Energien. Ich möchte Ihnen berichten, wie wir bei der Integration von Siemens Gamesa vorankommen.

Eines jedoch vorweg: Siemens Gamesa hat vergangene Woche die Zahlen vorgelegt. Keine Frage, das Unternehmen blieb im abgelaufenen Quartal deutlich unter seinen Möglichkeiten.

Wir sind mit einer solchen Entwicklung nicht zufrieden und können damit auch nicht zufrieden sein.

Die Erwartung des Hauptaktionärs Siemens an das Management ist klar: Wir erwarten eine führende Wettbewerbsposition im Markt sowie auch eine nachhaltige Wertsteigerung unserer Beteiligung.

Siemens Gamesa hat das Potenzial, ein starker Spieler in einem wachsenden Zukunftsmarkt zu sein.

Das Portfolio, die technologische Stärke, die globale Aufstellung und Finanzkraft differenzieren Siemens Gamesa vom Wettbewerb. Wir nennen das „scale to win“.

Selbstverständlich erwarten wir, und das sieht das Management genauso, dass dieses Potenzial auch ausgeschöpft wird.

Ich kenne diesen Markt von beiden Perspektiven: aus der Sicht des Stromversorgers und des Technologielieferanten.

Und ich kann Ihnen sagen, dass es auf diesem Markt um drei Dinge geht: Kosten, Kosten, Kosten.

Genauer, die Kosten pro Megawattstunde Strom. Es wird darum gehen, wer die Stromgestehungskosten (LCOE) am effizientesten nennenswert und schneller als bisher senken kann, beispielsweise durch eine erhöhte Innovationsgeschwindigkeit.

Das ist die Folge der veränderten Marktdesigns: Auktionen verdrängen auf Jahre garantierte Einspeisetarife, und das mit zunehmendem Tempo.

Diese Entwicklung lässt sich exemplarisch bei den niederländischen Offshore-Windprojekten Borssele aufzeigen. Dong Energy erhielt bei einer Auktion den Zuschlag mit einem Gebot deutlich unter der Marke von 100 Euro pro Megawattstunde. Diese Marke wurde damit erstmals unterboten.

Vor wenigen Wochen vergab Dong Energy an Siemens Gamesa einen Auftrag für Borssele 1 und 2 – was mich persönlich freut. Denn ich hatte mich mit diesem Projekt auch auf Versorgerseite beschäftigt.

Das zeigt: Der Kunde hat Vertrauen in unsere Technologie, unser Projektmanagement und unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Der Kurs ist also klar. Jetzt geht es um die Umsetzung.

- Das neue Führungsteam um Markus Tacke steht nun.
- Wettbewerbsfähigkeit bedeutet vor allem auch Kundennähe – hier gilt es, die gemeinsamen Stärken der Organisation zu nutzen.
- Bei der Integration der beiden Unternehmen liegt der Fokus auf einer zügigen Realisierung der Synergien. Insofern ist es konsequent, dass das Ziel nun schneller erreicht werden soll, nämlich nach drei anstatt nach vier Jahren.
- Das Portfolio wird zusammengeführt und weiter geschärft. Wo nötig, beinhaltet das auch Restrukturierungen.

Wir werden Siemens Gamesa nicht nur beobachten, sondern auch aktiv begleiten.

Und damit zurück an Ralf Thomas.

[Ralf P. Thomas]

Als wir im Mai 2014 unser Strategieprogramm Vision 2020 vorstellten, haben wir betont, dass wir unser Windenergiegeschäft ausbauen wollen. Genau das machen wir.

Zu dem Zeitpunkt haben wir auch angekündigt, unser Medizintechnikgeschäft in die Eigenständigkeit zu führen: als separate Unternehmenseinheit innerhalb von Siemens. Nun gehen wir mit dem IPO den nächsten Schritt. Wir setzen also die Vision 2020 konsequent um. Wir halten Wort.

Das gilt auch für unseren Ausblick:

Wir bestätigen unsere, mit den Ergebnissen für das zweite Quartal des Geschäftsjahrs 2017 veröffentlichten Erwartungen für das Geschäftsjahr 2017.

Wir erwarten weiterhin ein geringes Wachstum der Umsatzerlöse, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, und gehen davon aus, mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 zu erreichen.

Für unser Industrielles Geschäft rechnen wir mit einer Ergebnismarge von 11,0 Prozent bis 12,0 Prozent und erwarten das unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) innerhalb einer Bandbreite von 7,20 Euro bis 7,70 Euro.

Wir sind fest davon überzeugt:

2017 werden wir eines der stärksten Geschäftsjahre unseres Hauses erreichen, ohne Berücksichtigung von Beteiligungsverkäufen sogar das beste.

Herzlichen Dank! Wir freuen uns auf Ihre Fragen.