

Jahrespressekonferenz Geschäftsjahr 2015

Erfolgreicher Abschluss des Geschäftsjahrs 2015

Joe Kaeser
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

SPERRFRIST BIS 09:00 Uhr MEZ

Wir blicken heute auf das erste Jahr in unserer neuen Unternehmensaufstellung zurück. In diesen zwölf Monaten ist viel geschehen – im Hinblick auf geopolitische, weltwirtschaftliche, technologische Veränderungen und auch bei Siemens selbst.

Die G7 haben sich darauf geeinigt, noch im Laufe des Jahrhunderts die „Dekarbonisierung der Weltwirtschaft“ zu erreichen – mit weitreichenden Folgen für die Ressourcenallokation bei Innovationen, für die Wertschöpfungsketten und letztlich für die Aufstellung ganzer Wirtschaftszweige.

Die Flüchtlingsströme stellen Europa vor eine große Aufgabe. Sie sind zugleich ein Stresstest für Deutschland und die gesamte Europäische Union, in jeder Weise. Diese Bewegungen haben Folgen für Deutschland. Das Land verändert sich und es liegt an uns, den Unternehmen und Unternehmern, diese Migration positiv mitzugestalten.

Chinas „New Normal“ ist eine Realität, auf die wir uns einstellen müssen. Zweistellige Wachstumsraten gehören der Vergangenheit an. Das Land steht vor beachtlichen strukturellen Veränderungen und vor sozialen Herausforderungen. Das wird sich auf die Geschäfte mit China auswirken, auch auf den Import in das Land hinein.

Die Marktöffnung des Iran steht kurz bevor, sofern die zwischen den P5+1 und Iran getroffene Vereinbarung zügig umgesetzt wird. Daraus werden sich in zahlreichen Geschäften Möglichkeiten ergeben, es wird sich intensiver Wettbewerb etablieren.

Der Ölpreisverfall hat vielfältige Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft und damit auf das Investitionsverhalten von Öl- und Gasunternehmen und ganzer Volkswirtschaften rund um den Globus.

Volatile Währungen, Rohstoffpreise, aber vor allem die anhaltenden geopolitischen Spannungen sorgen für Unsicherheiten im Geschäft. Zu diesen ausgeprägten Veränderungen kommt die Wucht der Digitalisierung. Der digitale Wandel ergreift so gut wie jeden Lebensbereich und damit auch unsere Geschäftsfelder und die unserer Kunden und Lieferanten in aller Welt. Das „Internet der Dinge“ oder, wie wir es nennen, das „Web der Systeme“ („Web of Systems“) wird genauso wie das Internet für Endkonsumenten Wertschöpfungsketten verkürzen und damit ganze Geschäftsmodelle gravierend verändern – und mit ihnen die Wettbewerbslandschaft. Kunden-

und Lieferantenbeziehungen werden sich verschieben, bisherige Wettbewerber werden verschwinden und neue Anbieter in den Markt eintreten.

Wir erleben heute Zeiten so schneller und tiefgreifender politischer, wirtschaftlicher und technologischer Veränderungen wie wohl seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr. Wo steht Siemens in diesen stürmischen Zeiten?

Auch bei uns war es ein ereignisreiches und bewegtes Jahr. Wir haben jedoch das Jahr genutzt, unser Geschäft zu fokussieren und Siemens entlang der Wertschöpfungsketten Elektrifizierung, Automatisierung und Digitalisierung zu positionieren. Wir haben geliefert, was wir versprochen hatten, und sind für das vor uns liegende Jahr gut gerüstet, um unsere Pläne erfolgreich umzusetzen.

Zu den Kennzahlen für 2015: Im vergangenen Geschäftsjahr stieg unser Auftragszugang aus fortgeführten Geschäften im Wesentlichen währungs- und akquisitionsbedingt um 6 Prozent auf 82,3 Milliarden Euro. Während die Divisionen Digital Factory, Mobility und Energy Management erheblich zulegen konnten, blieben die Energieerzeugung und die Process Industries and Drives hinter dem Vorjahr zurück.

Der Auftragsbestand im Industriellen Geschäft belief sich zum 30. September 2015 auf 110 Milliarden Euro. Dabei entfällt etwa die Hälfte auf die fossile und erneuerbare Energieerzeugung – also die Divisionen Power and Gas und Wind Power and Renewables – und bildet damit eine solide Grundlage für die kommenden Jahre.

Der Umsatz stieg ebenfalls begünstigt durch Währungs- und Portfolioeffekte um 6 Prozent auf 75,6 Milliarden Euro. Erfreuliche Zuwächse verzeichnen hier vor allem die Divisionen Energy Management, Digital Factory und Healthcare. Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatz, lag bei erfreulichen 1,09.

Unser Industrielles Geschäft steigerte trotz erheblicher Aufwendungen für die Neuausrichtung in Höhe von 566 Millionen Euro (Industrielles Geschäft) den Gewinn auf 7,8 Milliarden Euro und lieferte eine Marge von 10,1 Prozent. Alle Divisionen sind in der Gewinnzone, und 6 von 8 Divisionen konnten ihre Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr steigern.

Während Wind Power und Energy Management die Profitabilität von niedrigem Niveau im Vorjahr deutlich verbessert haben, spielen Digital Factory, Mobility und Healthcare mit ihrer beeindruckenden Ertragskraft in der Champions League. Und

selbst bei Power and Gas liegen wir trotz unseres schwierigen Geschäftsumfeldes operativ (ohne Berücksichtigung von Personalrestrukturierungsaufwendungen) innerhalb der gesetzten Ertragsbandbreiten.

Unser Gewinn nach Steuern stieg um 34 Prozent auf 7,4 Milliarden Euro. Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie „all-in“ stieg um 39 Prozent auf 8,84 Euro. Darin enthalten sind aber natürlich auch die Erträge in Höhe von 3 Milliarden Euro aus dem Verkauf unserer Hörgerätesparte und unseres Anteils an BSH, die den Gewinn pro Aktie mit 3,66 Euro einmalig verbessert haben.

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir insgesamt knapp 33.000 Mitarbeiter neu eingestellt, davon in Deutschland 4.500. Beeinflusst durch die Akquisitionen von Dresser-Rand und Rolls-Royce ist die Zahl der Mitarbeiter auf der Basis der fortgeführten Aktivitäten um knapp 10.000 Mitarbeiter angestiegen auf 348.000.

Wir haben alle wesentlichen Ziele erreicht, die wir uns für 2015 vorgenommen hatten: Wir haben die ursprüngliche, im November abgegebene Jahresprognose in allen Punkten gehalten. Damit unterscheiden wir uns zum Teil deutlich von Wettbewerbern. Bei den Einsparungszielen aus der Reduzierung der Overheadkosten um 1 Milliarde Euro bis 2016 liegen wir voll im Plan und konnten uns im vierten Quartal bereits einen kleinen Vorsprung erarbeiten.

Für die sogenannten „underperforming businesses“, also die Geschäftseinheiten, die keinen oder nur sehr geringen Ertrag erzielen, haben wir im Februar verbindliche Sanierungs- und Geschäftspläne verabredet, die nunmehr umgesetzt werden. Erste Erfolge zeigen sich bereits: Lag die durchschnittliche Marge dieser Geschäfte 2014 noch bei minus 3 Prozent, sind wir nun bei einer Marge von plus 1 Prozent angekommen. Im Jahr 2017 wollen wir 6 Prozent erreichen. Für diese Geschäfte halten wir uns weiterhin alle Optionen offen.

Wir haben die Qualität unseres Projektmanagements spürbar und strukturell verbessert und konnten die projektbezogenen Nettobelastungen erheblich auf rund 400 Millionen Euro senken, davon nur noch circa 200 Millionen Euro im operativen Geschäft. Ich möchte dabei daran erinnern, dass diese Werte im Geschäftsjahr 2012 noch bei 1,2 Milliarden Euro und im Durchschnitt der letzten Jahre bei circa 700 Millionen Euro lagen.

Die markt- und kundenorientierte Ausrichtung unserer neuen Organisation zeigt Wirkung. So konnten wir die Kundenzufriedenheit innerhalb eines Jahres um ganze 5 Prozentpunkte steigern!

Und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist trotz des tiefgreifenden Wandels intakt wie schon lange nicht mehr: An der Mitarbeiterbefragung im abgelaufenen Geschäftsjahr nahmen 77 Prozent unserer Kolleginnen und Kollegen, also mehr als 260.000 Mitarbeiter, teil. 92 Prozent von ihnen haben uns gesagt, dass sie sich voll im Unternehmen engagieren und bereit sind, noch mehr zu leisten. Auch wenn die Gesamtergebnisse gegenüber der Mitarbeiter-Umfrage von 2012 leicht rückläufig sind und wir nicht in allen Teilbereichen zufrieden sein können, liegen wir damit zum Teil deutlich über dem Durchschnitt vergleichbarer Unternehmen.

Sie werden sich sicher fragen, warum man eine solche Umfrage inmitten des größten Konzernumbaus seit 25 Jahren macht. Natürlich erfordert das Mut, Ehrlichkeit und den festen Willen, die Mitarbeiter in den Veränderungsprozess einzubinden. Aber wir meinen es ernst mit der Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur. Wir meinen es ernst damit, ein Klima der Offenheit, von Teamgeist und Eigenverantwortung zu schaffen – eine Eigentümerkultur eben.

Und auch hier haben wir erhebliche Fortschritte gemacht. Die Beteiligung der Mitarbeiter an unseren Aktienprogrammen und anderen einschlägigen Initiativen ist herausragend. Die Etablierung dessen, was wir als Eigentümerkultur bezeichnen, ist im gesamten Unternehmen und überall auf der Siemens-Welt in vollem Gang!

Sie werden sich denken, das klingt ja wie eine Erfolgsstory. Noch nicht ganz, aber wir sind auf gutem Weg! Denn wir haben bisher jeden unserer Meilensteine, die wir in der Vision 2020 definiert haben, planmäßig erreicht. Dennoch gibt es noch viel zu tun. Ein weiter und anstrengender Weg liegt vor uns, bis wir alle unsere Ziele aus der Vision 2020 erfüllt haben.

Vor allem im Volumen müssen wir den Abwärtstrend der vergangenen Jahre umkehren und wieder zulegen. Diese Trendwende ist eine wichtige Aufgabe für das Geschäftsjahr 2016, obwohl die weltwirtschaftliche Eintrübung dazu nicht gerade hilfreich ist.

Auch die Innovationskraft muss wieder zunehmen. Der Umstand aber, dass einige Wettbewerber Elemente unserer Vision 2020 kopieren – oder ihrem Finanzgeschäft

nun auch einen industriellen Fokus geben –, bestärkt uns darin, dass wir den richtigen strategischen Kurs eingeschlagen haben.

Wir blicken dabei selbstbewusst und konzentriert nach vorne, denn wir haben bereits einige wesentliche Meilensteine erreicht. Und dieses ist eben auch das Ergebnis harter – zum Teil sehr harter – Arbeit und struktureller Umbrüche. Es geht um die Ausrichtung auf globale und sich rasant ändernde Märkte, auf eine zunehmende Schärfe im internationalen Wettbewerb und um die Bereitschaft und die Fähigkeit, sich zu verändern und sich auf die neuen Gegebenheiten proaktiv einzustellen.

Dabei können wir es nicht immer jedem recht machen. Wir stellen bei all unseren Überlegungen das Unternehmen Siemens als Ganzes in den Vordergrund. Das kennen Sie ja schon von meiner Antrittsrede vor 2 Jahren. Dieser Maxime folgen wir auch im laufenden Geschäftsjahr. Für 2016 haben wir uns viel vorgenommen trotz einer gesamtwirtschaftlichen Situation, die sich voraussichtlich weiter eintrüben und einem geopolitischen Umfeld, das von Spannungen geprägt sein wird.

Unsere Geschäfte werden wieder wachsen. Was den Auftragseingang betrifft, sogar stark. Für unser Industrielles Geschäft erwarten wir eine Ergebnismarge von 10 bis 11 Prozent. Wir gehen davon aus, dass die Marge mit dem Wachstum expandieren wird. Alle Geschäfte werden operativ an oder in den Zielertragsbändern liegen.

Darüber hinaus erwarten wir ein unverwässertes Ergebnis je Aktie innerhalb einer Bandbreite von 5,90 Euro bis 6,20 Euro. Damit steigt der Gewinn pro Aktie vergleichbar um mindestens 14 Prozent an. Denn diese Bandbreite müssen Sie in Vergleich setzen zu den 5,18 Euro, die wir im Geschäftsjahr 2015 ohne die Veräußerungsgewinne von 3,66 Euro je Aktie aus dem Verkauf der Hörgerätesparte und unseres Anteils an BSH erreichten.

Wir werden Teile dieser erwirtschafteten Mittel weiter in Innovation, Markt- und Kundenentwicklung und Produktivitätsentwicklung investieren. Dafür wollen wir operativ rund 1 Milliarde Euro mehr in Forschung und Entwicklung, Vertrieb sowie Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände investieren als 2015 (exklusive Restrukturierungskosten).

Das Geschäftsjahr 2015 war ein dynamisches, von beachtlichen Strukturveränderungen geprägtes Jahr. Ich darf bei der Gelegenheit daran erinnern, dass dies das erste Jahr in neuer Organisationsstruktur war. Das Management und alle unsere

Kolleginnen und Kollegen haben hart gearbeitet und gute, zum Teil sehr gute Erfolge erzielt. An diesen Erfolgen wollen wir alle beteiligen.

Die Mitarbeiter erhalten Erfolgsbeteiligungen von insgesamt knapp 2,2 Milliarden Euro bar und in Aktien, plus 200 Millionen Euro, die wir für den Teilhabefonds (Siemens Profit Sharing Pool) zugesagt haben. Dieses neuartige Aktien-Beteiligungskonzept haben wir vor einem Jahr gestartet und können die Mitarbeiter damit direkt am Unternehmenserfolg beteiligen. Nach besonders erfolgreichen Geschäftsjahren kann ein Teil des erwirtschafteten Ergebnisses, wenn es über den Erwartungen liegt, in den „Profit Sharing Pool“ eingezahlt werden. Erreicht dieser Pool 400 Millionen Euro, wird die Summe an die Mitarbeiter weltweit ganz oder teilweise ausgeschüttet werden, möglichst in Form von Siemens-Aktien. Mit 200 Millionen Euro im ersten Jahr haben wir einen handfesten Anfang gemacht.

Die Dividende für die Aktionäre – darin 144.000 aktive Siemens-Mitarbeiter – wird von 3,30 Euro auf 3,50 Euro angehoben. Zur Attraktivität von Siemens für Anleger hat auch die Ausführung unseres Aktienrückkaufprogramms mit einem Volumen von 4 Milliarden Euro beigetragen. Insgesamt haben wir seit 2008 in drei großen Programmen fast 134 Millionen Aktien für rund 10,9 Milliarden Euro zurückgekauft. Wir kündigen heute ein neues Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 3 Milliarden Euro über einem Zeitraum von bis zu drei Jahren an.

Und wie schon vorhin erläutert, werden wir weiter kräftig in Forschung und Entwicklung, in Vertrieb und Sachanlagen investieren. Im Jahr 2016 sind das nach heutiger Planung rund 17 Milliarden Euro, ein Plus von 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Mit der planmäßigen Abarbeitung der Ziele des Geschäftsjahrs 2015, der Zielstruktur für 2016 und der Beteiligung wichtiger Stakeholder am Unternehmenserfolg setzen wir die Kernelemente der Vision 2020 überlegt, konsequent und nachvollziehbar um. Dabei haben wir die langfristigen Zielsetzungen unseres Hauses, seiner Kunden, Mitarbeiter und Eigentümer fest im Blick.