

The background of the entire page is a photograph of a man and a woman standing outdoors. The man, on the left, has a mustache and is wearing a dark blazer over a light blue shirt. The woman, on the right, has long blonde hair and is wearing a grey blazer over a blue shirt. They are both looking towards the right. In the background, there are green trees and a brick building. The Siemens logo is in the top left corner.

SIEMENS

Hauptversammlung der Siemens AG

Rede Peter Löscher, Vorstandsvorsitzender | München, 23. Januar 2013

[siemens.com/answers](https://www.siemens.com/answers)



Peter Löscher
Vorsitzender des Vorstands
der Siemens AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie, die Eigentümer unseres Unternehmens, auf der Siemens-Hauptversammlung sehr herzlich. Es ist immer wieder beeindruckend, Sie in so großer Zahl willkommen heißen zu können.

Darüber hinaus verfolgt eine jährlich wachsende Zahl von Aktionären unsere Hauptversammlung online. Auch ihnen gilt mein herzlicher Gruß. Und es freut mich, und wir sind stolz darauf, dass sehr viele unserer Mitarbeiter zugleich auch Aktionäre unseres Hauses sind. Inzwischen nehmen 148.000 Mitarbeiter an unseren Aktienprogrammen teil. Das ist eine weltweit beispiellos hohe Zahl.

Dies ist die sechste Hauptversammlung, in der ich Ihnen Bericht erstatte. Es ist meine erste, in der das Unternehmen nicht mehr unter Compliance-Aufsicht der amerikanischen Behörden steht. Das ist ein bemerkenswerter Erfolg. Es ist zugleich Anlass für zwei Bemerkungen. Erstens: Integrität ist ein fundamentaler Anspruch, den wir an uns selbst stellen. Immer und überall, ohne jede Ausnahme!

Zweitens ist es Anlass für mich zu aufrichtigem Dank im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Herrn Dr. Theo Waigel. Ihr Wirken als Compliance-Monitor bei Siemens ist am 15. Dezember vergangenen Jahres ausgelaufen. Sie waren ein Glücksfall für Siemens. Sie haben dieses Amt mit größtem Ernst, mit höchstem Geschick und maximaler Überzeugungskraft ausgeübt. Sie haben in alle Richtungen vertrauensbildend gewirkt. Wir sind Ihnen zutiefst zu Dank verpflichtet. Und dieser Dank kommt nicht nur pflichtgemäß, er kommt von ganzem Herzen!

Spitzenposition im globalen Wettbewerb

Dass sehr viele von Ihnen Jahr für Jahr an der Hauptversammlung unseres Unternehmens teilnehmen, zeigt mir vor allem eines: Ihr langfristiges Engagement und die Kontinuität Ihres Interesses. Beides sind wichtige Grundlagen für die Arbeit des Vorstands: für unser Bestreben, die Stärken von Siemens mit Blick auf dauerhafte Wertsteigerung kontinuierlich auszubauen, und für die Veränderungen, die nötig sind, um Siemens auf neue Entwicklungen einzustellen und die Spitzenposition unseres Unternehmens im globalen Wettbewerb weiter zu festigen.

Ernst von Siemens, der unsere damaligen drei Stammgesellschaften – Halske, Schuckert und Reiniger – in der Siemens AG zusammengeführt und damit eine der markantesten Veränderungen in der Geschichte unseres Unternehmens herbeigeführt hat, formulierte das bei der Siemens-Hauptversammlung des Jahres 1967 so: »Worauf unser Haus in dem technologischen Wettrennen unseres Zeitalters zu achten hat, ist nur, dass wir auf den Gebieten, die wir als unsere eigentlichen Arbeitsschwerpunkte betrachten, Weltklasse bleiben.« Sich zu verändern, um Weltklasse zu bleiben, das war schon immer Leitprinzip unseres Hauses, und dabei bleibt es.

Unsere Hauptversammlung ist die Gelegenheit im Jahr, den Dialog von Aufsichtsrat und Vorstand mit unseren Eigentümern direkt zu führen. Über das Jahr hinweg ist es vor allem der Dialog von Vorstand und Aufsichtsrat, in dem die von Ihnen gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats und die Arbeitnehmervertreter mit dem Vorstand im engen Austausch stehen.

Heute geht die aktuelle Wahlperiode unseres Aufsichtsrats zu Ende. Ich möchte deshalb die Gelegenheit nutzen, allen Mitgliedern des Aufsichtsrats sehr herzlich für ihre Begleitung unserer Arbeit in den vergangenen fünf Jahren zu danken. Mein ganz besonderer Dank gilt Herrn Dr. Gerhard Cromme als Vorsitzendem für seine umsichtige Führung, für unseren intensiven Austausch und für unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Besonders ansprechen möchte ich auch die Mitglieder des Aufsichtsrats, die mit der nun ablaufenden Amtsperiode aus dem Gremium ausscheiden: Herrn Jean-Louis Beffa, Herrn Håkan Samuelsson, der heute leider nicht anwesend sein kann, Lord Iain Vallance of Tummel und auf der Arbeitnehmerseite Herrn Werner Mönius.

Mit meinem Dank für Ihre Begleitung der Arbeit des Vorstands und Ihre überzeugende und umsichtige Arbeit in den Ausschüssen verbinde ich die Bitte, dass Sie uns auch weiterhin gewogen und verbunden bleiben. Ihr Rat und Ihre Begleitung sind uns stets willkommen.

Ein gutes, aber kein komplett zufriedenstellendes Geschäftsjahr

Wie jedes Jahr möchte ich zunächst zur Lage des Unternehmens berichten. 2012 war ein gutes, aber kein komplett zufriedenstellendes Jahr für uns. Wir waren weiterhin den Unsicherheiten hoher Instabilität der Weltwirtschaft ausgesetzt. Die Schulden-Finanzkrise hat sich zunehmend dämpfend ausgewirkt. Ursprüngliche Hoffnungen der Konjunkturoptionen auf eine allmähliche Erholung der Weltwirtschaft haben sich 2012 nicht erfüllt. Gerade auf unserem Heimatmarkt hier in Europa gab es keinen Rückenwind.

Hinzu kam, dass wir mit einzelnen unserer eigenen Projekte in den vergangenen Monaten nicht so erfolgreich waren, wie wir und unsere Kunden es sich vorgestellt hatten. Konkret nennen möchte ich in diesem Zusammenhang die Projektverzögerungen bei Plattformen in der Nordsee für die Anbindung von Offshore-Windparks an das deutsche Stromnetz. Nennen möchte ich auch die Verzögerung bei der Lieferung von ICE-Zügen an die Deutsche Bahn. Um was für Größenordnungen es bei den Offshore-Netzanbindungen in der Nordsee geht und wie vielfältig die Anforderungen dieser Projekte an Technik, Ingenieurkunst und Projektmanagement sind – das verdeutlichen Eindrücke von der Werft in Wismar, auf der diese Plattformen entstehen. In der Werft – wie bei den Montagearbeiten auf hoher See – haben wir Neuland für uns betreten. Insofern war es echte Pionierarbeit, und zwar weniger in Bezug auf den technischen Anspruch einzelner Gewerke, sondern in Bezug auf die Größe und Integrationsleistung in dem Gesamtprojekt – und das alles zudem in einem auch regulatorisch komplett neuartigen Umfeld.

Beim zweiten Thema, den ICE-Zügen für die Deutsche Bahn, bedauern wir natürlich die eingetretenen Verzögerungen bei der Auslieferung. Wir haben da unseren Teil der Verantwortung. Aber wir lassen die Deutsche Bahn und ihre Kunden nicht im Stich. So haben wir der Bahn umfassende Hilfe zur Sicherstellung einer hohen Verfügbarkeit ihrer vorhandenen ICE-Flotte während der Wintermonate angeboten, darunter eine Eingreiftruppe von 100 Servicetechnikern. Ich möchte aber auch ausdrücklich aufgreifen, was Bahn-Chef Rüdiger Grube neulich auf einer öffentlichen Veranstaltung in Berlin gesagt

hat. Er hat sich dort für eine grundsätzliche Überarbeitung und Vereinfachung der Zulassungsprozesse für Schienenfahrzeuge in Deutschland ausgesprochen. Anders als in der Automobilindustrie und bei Flugzeugen sei bis heute eine Einzelzulassung für jede einzelne Zugeinheit durch das Eisenbahn-bundesamt erforderlich. Wie die Bahn würden auch wir es sehr begrüßen, wenn Hersteller, Bahn, Eisenbahn-bundesamt und Politik in der Zulassungspraxis zu einfacheren, schnelleren und zeitgemäßen Zulassungsregeln kämen.

Es ist mir in diesem Zusammenhang auch einer Erwähnung wert, dass wir gerade im vergangenen Monat den Zulassungsprozess für unsere Desiro-Züge mit der russischen Staatsbahn vier Monate vor der ursprünglichen Zeitplanung gemeinsam erfolgreich abschließen konnten. Und genau heute – rund ein Jahr vor Beginn der Winterspiele in Sochi, bei denen sie zum Einsatz kommen – nehmen die Züge mit einem Festakt der Russischen Bahn den Betrieb auf.

Erwähnen möchte ich auch, dass unsere Velaro-Hochgeschwindigkeitszüge im strengen russischen Winter auf der Strecke Sankt Petersburg – Moskau mit höchster Zuverlässigkeit und 99-prozentiger Pünktlichkeit unterwegs sind. Dort liegt übrigens – anders als hier in Deutschland – die volle Verantwortung für den Service der Züge bei uns. Vergleichbar erfolgreich sind unsere Velaro-Züge auch in Spanien.

Der in der deutschen Öffentlichkeit entstandene negative Eindruck gibt also nur einen Ausschnitt einer sehr spezifischen Konstellation hier in Deutschland wieder. Und er überlagert hierzulande leider Ansehen und Erfolg unseres globalen Bahngeschäfts und die herausragende Zuverlässigkeit unserer Züge weltweit.

Natürlich sind größere Schwierigkeiten mit Projekten eine Belastung und eine Enttäuschung für die betroffenen Kunden, für Sie als Aktionäre und auch für uns selbst. Aus Fehlern haben wir gelernt und eine Reihe von Konsequenzen gezogen.

Ich möchte aber auch ganz klar aussprechen, dass ich persönlich und dass der Vorstand insgesamt es für selbstverständlich halten, sich gerade in schwierigen Situationen ausdrücklich und öffentlich vor unsere Mannschaften zu stellen, sie mit aller Kraft zu unterstützen und bei der Problemlösung zu ermutigen.

Es ist uns nicht alles gelungen im vergangenen Jahr, aber 370.000 Siemensianer haben sehr vieles gut und richtig gemacht. In einem insgesamt herausfordernden Wettbewerbsumfeld haben sie sehr beachtliche Leistungen erbracht. Deshalb liegt mir sehr daran, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den betroffenen Einheiten und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im gesamten Unternehmen für ihre Leistungen und für ihren Einsatz im vergangenen Jahr von Herzen zu danken.

Langfristig gute Geschäftsentwicklung

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr den Umsatz um mehr als 7% auf 78,3 Mrd. € gesteigert. Und trotz aller Schwierigkeiten haben wir aufs Ganze gesehen mit 5,2 Mrd. € im Geschäftsjahr 2012 ein sehr gutes Ergebnis erwirtschaftet, operativ das zweithöchste in der Geschichte von Siemens.

Bei der Betrachtung der längerfristigen Entwicklung über die vergangenen Jahre wird noch einmal deutlich, dass wir finanziell auf einer sehr soliden Grundlage agieren und dass Siemens in den vergangenen zehn Jahren die Qualität seiner Ergebnisse ganz deutlich gesteigert hat.

Im Jahr 2003 lag unser Ergebnis pro Aktie noch bei 2,80 €, heute präsentieren wir Ihnen ein Ergebnis pro Aktie von 5,90 €, nach einem Rekordergebnis von über 7,00 € pro Aktie im Geschäftsjahr 2011. Das ist eine Steigerung von über 80 %. Und es ist ein Beleg dafür, dass unser Unternehmen in dieser Zeit eine stetige Aufwärtsentwicklung genommen hat. Siemens war immer ein finanziell grundsolides Unternehmen. Heute können wir sagen: Siemens ist nicht nur ein solides, sondern Siemens ist auch ein ertragsstarkes Unternehmen geworden.

Wir möchten, dass Sie von dieser kontinuierlich guten und stetigen Entwicklung profitieren. Deswegen schlagen wir Ihnen erneut eine Dividende in Höhe von 3,00 € pro Aktie vor. Die Dividendenrendite liegt dann bei 3,6 %. Allein in den vergangenen fünf Jahren haben wir die Dividendenhöhe von 1,60 € auf 3,00 € gesteigert. Das ist ein Zuwachs um 88 %.

Ebenfalls im Wert Ihrer Aktien niedergeschlagen hat sich der Rückkauf von Aktien im Wert von knapp 3 Mrd. € im vergangenen Herbst. Diesen Rückkauf haben wir weitgehend durch Anleihen finanziert – und dafür die bislang niedrigsten Zinsen am europäischen Kapitalmarkt gezahlt. Wir konnten mit dieser Maßnahme die Kapitalstruktur von Siemens weiter verbessern. Das ist an den Finanzmärkten außerordentlich positiv aufgenommen und sogar von führenden amerikanischen Unternehmen – wie Intel – als Modell für die optimale Gestaltung der langfristigen Finanzierung verwendet worden.

Weltklasse ist unser Anspruch

Damit komme ich zum Blick nach vorne – zu den Perspektiven Ihres Unternehmens und nochmals zu dem von Ernst von Siemens formulierten Anspruch: Weltklasse. Für diesen Anspruch stehe ich persönlich und steht der gesamte Vorstand ein. Mit einer Platzierung im mittleren Tabellenfeld würde sich Siemens niemals zufriedengeben. Das wäre auch nicht ausreichend für Ihre Erwartung als Eigentümer des Unternehmens. Unser Anspruch ist es, mit Siemens-Technologie Maßstäbe zu setzen, Märkte zu prägen und Grenzen zu verschieben – zugunsten einer nachhaltigen Existenz- und Erfolgsbasis für Siemens und zugunsten von Fortschritt und Lebensqualität für die Menschen.

Ich will Ihnen ein ganz konkretes Beispiel nennen, wie wir mit Innovationsgeist und Umsetzungsstärke Maßstäbe setzen, Grenzen verschieben und Fortschritt den Weg bahnen. Es geht um eine Erfindung, die Ende vergangenen Jahres mit der höchsten Auszeichnung für Erfinder in Deutschland, mit dem Deutschen Zukunftspreis, gewürdigt worden ist. Ausgezeichnet wurde Dr. Torsten Niederdränk, Mitarbeiter von Corporate Technology hier in München, zusammen mit seinen Forscherkollegen von der Universität Oldenburg. Heute ist Herr Niederdränk Teilnehmer auf der Hauptversammlung. Herr Dr. Niederdränk, herzlich willkommen und nochmals mein und unser herzlicher Glückwunsch an Sie!

Ihre Erfindung ermöglicht erstmals die drahtlose Kommunikation zwischen Hörgeräten an beiden Ohren. Eine Erfindung, die Hörtechniker auf der ganzen Welt bewundern. Vor allem aber eine Erfindung, die für alle Betroffenen ganz Großartiges leistet. Denn mit diesen beidohrigen Hörsystemen können Hörgeschädigte erstmalig wieder räumlich hören – vergleichbar zu Menschen mit vollem Hörvermögen. Und damit können sie wieder so am Alltag teilnehmen wie alle anderen auch – am Leben ihrer Familie, am Arbeitsplatz, im öffentlichen Raum, in der Natur, in Konzertsälen und auf Partys.

Herrn Niederdränks Erfindung ist ein kleines Wunder der Technik – und eine große Errungenschaft insbesondere für alle Betroffenen, von denen es künftig immer mehr geben wird. Erfindungen wie diese setzen die Tradition von Spitzeninnovationen fort, die in unserem Unternehmen eine feste Heimat hat.

Erfolgreicher als alle anderen waren wir auch bei den europäischen Patentanmeldungen: Aktuell führt Siemens die Rangliste der Unternehmen mit den meisten Patentanmeldungen in Europa an. Siemens ist also Europameister der Innovation. Wäre Siemens ein Land in Europa, dann wären wir mit unseren Patentanmeldungen unter den ersten zehn zwischen Belgien und Schweden.

Zu einem Spitzenplatz – also zum »Besser-Sein« als andere – gehören für uns immer mindestens zwei Dimensionen: überlegene Technik und höhere Profitabilität. Zum einen möchten wir mit Innovationen Maßstäbe setzen, ganz besonders in Bezug auf Energie- und Ressourceneffizienz. Und zum anderen möchten wir, dass Siemens auch in Zukunft mindestens so profitabel ist, wie Sie das in den bisher besten Jahren von Ihrem Unternehmen gewohnt waren. Und wir wollen uns hinsichtlich Profitabilität mit den Besten unserer Wettbewerber messen. An diesen beiden Maßstäben – einem Spitzenplatz bei der Profitabilität und dem Anspruch auf nachhaltiges Wachstum auf technologiegetriebenen Märkten – lassen wir uns messen.

Bezogen auf das Wachstum waren wir im vergangenen Jahr gut unterwegs – und zwar sowohl im Vergleich zum Vorjahr als auch im Vergleich zu unseren Wettbewerbern. Anders war es bezogen auf die Margenqualität unserer Geschäfte. Die Ergebnismargen der Sektoren Energy sowie Infrastructure & Cities lagen unterhalb des vorgegebenen Zielkorridors, und die Marge des Sektors Industry war innerhalb des Korridors rückläufig. Der Sektor Healthcare konnte seine Marge dagegen verbessern. Hier ist die Agenda 2013, die der Sektor vor einem Jahr vorgestellt hatte, bereits positiv zum Tragen gekommen. Der Sektor hat seinen Gewinn gesteigert, sein Umsatz ist gewachsen, und er hat auch beim Auftragseingang zugelegt. Healthcare hat gute Fortschritte bei profitabilem und kapitaleffizientem Wachstum gemacht und gezeigt, dass sich harte Arbeit und Fokussierung lohnen.

Wir bauen unsere Stärken aus

Das wird auch mit unserem im November vorgestellten Programm »Siemens 2014« so sein, wenn wir mit der Ergebnismarge der Sektoren wieder auf mindestens 12 % kommen. Das Programm untermauert die Vorgaben unseres Zielsystems »One Siemens«. Und es bestätigt das Vertrauen, das unsere Kunden, die Märkte und alle unsere Partner in uns setzen.

Das Jahr 2013 markiert die halbe Strecke, die wir mit dem Programm definiert haben. Entsprechend ist unsere volle Aufmerksamkeit auf seine Umsetzung gerichtet. Wir erwarten für 2013 ein moderates Wachstum des Auftragseingangs, einen Umsatz, der sich dem im Geschäftsjahr 2012 erreichten Niveau auf vergleichbarer Basis annähern wird, und ein Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten in einer Bandbreite zwischen 4,5 und 5 Mrd. €. Von der Weltkonjunktur erwarten wir keinen Rückenwind. Die Entwicklung im ersten Quartal bestätigt diese Einschätzung. Wir sind solide in das neue Geschäftsjahr gestartet und konnten das Ergebnis der Sektoren um 4 % steigern.

Zu den Hebeln unseres Unternehmensprogramms zählt zusätzlich zu einer ehrgeizigen Steigerung unserer Produktivität die weitere Stärkung und Schärfung des Siemens-Portfolios. Wir möchten unsere Aktivitäten noch gezielter auf dynamische Weltgeschäfte und wachstumsstarke Märkte ausrichten. Denn dann können wir die Stärken von Siemens als Weltunternehmen voll zur Geltung bringen. In diesem Zusammenhang überprüfen wir die einzelnen Geschäfte unseres Portfolios daraufhin, ob sie einer klaren Strategie folgen und ein globales Marktpotenzial, synergetische Bezüge zu anderen Siemens-Geschäften und ein technologisch anspruchsvolles Produkt- und Serviceangebot haben. Wir prüfen, ob sie eine führende Marktposition einnehmen, die ausbaubar oder zumindest gut zu verteidigen ist, und wir prüfen, ob sie mit ihrem Wachstum und ihrer Profitabilität langfristig dazu beitragen, den Wert von Siemens zu steigern und Chancen nachhaltiger Ertragskraft zu eröffnen.

Geschäfte, die diese Kriterien nicht eindeutig erfüllen, werfen Fragen auf – auch die, ob Siemens auf Dauer für sie die bestmögliche Heimat ist. Natürlich ist uns bewusst, dass dies in betroffenen Einheiten auch zu Beunruhigung führen kann – insbesondere wenn Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich werden und Arbeitsplätze betroffen sind. Dabei gilt das, was ich auch schon bei der Vorstellung des Programms im vergangenen November betont habe: Wir handeln stets mit Augenmaß. Zudem schärfen und stärken wir unser Portfolio mit gezielten Zukäufen. Dabei geht es immer darum, führende Technologiepositionen für die Zukunft zu halten und auszubauen, so die Wertschöpfung unseres Unternehmens zu sichern und eine nachhaltige Wertsteigerung anzulegen.

Das zeigt sich deutlich an drei Maßnahmen, die wir in den vergangenen Monaten bereits getroffen haben:

- > zum Ersten die Stärkung unserer Software- und IT-Kompetenz, insbesondere im Sektor Industry,
- > zum Zweiten unser Umweltportfolio und
- > zum Dritten die Schärfung des Profils unseres Sektors Infrastructure & Cities.

Große Chancen im Software- und IT-Markt

Zunächst also zu unserer Software- und IT-Kompetenz. Lassen Sie mich deutlich betonen: Dabei geht es nicht um den Massenmarkt für Lösungen, die horizontal alle möglichen Anwendungen abdecken, wie klassische E-Mail-Programme oder Suchmaschinen. Es geht im Unterschied dazu bei uns um vertikale IT, das heißt um Softwarelösungen, die passgenau auf die spezifischen Bedürfnisse ganz bestimmter industrieller Branchen abgestimmt sind. Um Märkte also, auf denen unsere Kompetenzen und Erfahrung in der Industrie maßgeblich sind, um den individuellen Anforderungen industrieller Kunden zu entsprechen. Zum Beispiel stellt eine vollautomatisierte U-Bahn, wie sie in Nürnberg in Betrieb ist, ganz andere Anforderungen an ihre Software als die Steuerung der Produktion in einer Automobilfabrik oder die Software für Diagnostiksysteme in Krankenhäusern. Standardsoftware kann keine angemessenen Antworten auf diese ganz verschiedenen Anwendungsfälle geben. Wir können es und verfügen über beste Voraussetzungen für eine führende Position in diesem Markt:

- > Erstens haben wir einzigartiges Erfahrungswissen in zahlreichen Industriebranchen.
- > Zweitens handelt es sich bei der vertikalen IT um ein Feld, auf dem die vorhandenen Beziehungen zwischen Industrieausrüstern wie uns und Industrieunternehmen verschiedener Branchen ein idealer Ausgangspunkt für enge Zusammenarbeit sind.
- > Und drittens ist Siemens mit derzeit 17.500 Softwareentwicklern eines der weltweit größten Softwareunternehmen.

Der Markt wächst mit etwa 8% im Jahr doppelt so schnell wie klassische Märkte und wird in dem für uns adressierbaren Bereich auf ein Volumen von 100 Mrd. € im Jahr 2016 geschätzt.

Unser Sektor Industry hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in diesem Bereich mit einer Reihe von Akquisitionen und Investitionen verstärkt:

- > zum Beispiel mit dem Zukauf des amerikanischen Softwareentwicklers Vistagy, der Software für Konstruktionsprozesse mit und Verarbeitungsprozesse von Carbonfasern entwickelt;
- > mit unserer Investition von über 20 Mio. € in ein neues Industriesoftware-Zentrum in Genua, in dem wir unsere IT-Kompetenzen zur Steuerung ganzer Produktionswerke bündeln werden;
- > und im vergangenen Herbst mit der Akquisition des belgischen Industriesoftwareunternehmens LMS, eines führenden Anbieters für die mechatronische Simulation und den Test komplexer Produkte.

Mit unserem Fokus auf die vertikale IT stärken wir unsere führende Position als Industrieausrüster. Und wir bauen Kompetenz auf, mit der wir unseren industriellen Erfahrungshintergrund nutzen, um einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber klassischen IT-Unternehmen wie Oracle, IBM oder SAP auszuspielen. Ein aufsehenerregendes Beispiel kommt aus einem Pionierbereich für vertikale Software, der Raumfahrt, und einem Pionierunternehmen auf diesem Gebiet, der amerikanischen Weltraumbehörde NASA. Als die NASA den Mars-Rover »Curiosity« entwickelte, hat sie auf Software von Siemens gesetzt: Ein Modell von »Curiosity« in Originalgröße können Sie in unserer Ausstellung auf dem oberen Rundgang hier in der Halle sehen.

Geschäftschancen nachhaltigen Wirtschaftens

Zweitens möchte ich auf unser Umweltportfolio eingehen – und in diesem Zusammenhang auch auf unsere Entscheidung, uns von den Geschäften im Bereich der Wasseraufbereitung und der Solarenergie zu trennen. Bei der chemischen Wasseraufbereitung handelt es sich um ein Geschäft, dessen Kompetenzen hauptsächlich auf dem Gebiet der Verfahrenstechnik liegen und das daher wenig Synergien mit unserem übrigen Geschäft aufweist. Und auf dem Gebiet der Solarthermie gibt es aufgrund stark veränderter Rahmenbedingungen im Süden Europas, in den USA und in Nordafrika und einer sehr aggressiven Markteroberungsstrategie asiatischer Photovoltaikanbieter für die absehbare Zukunft keine realistischen Aussichten auf die Entwicklung eines erfolgreichen Weltgeschäfts.

Von diesen Entscheidungen in keinerlei Weise betroffen ist der geschäftliche und strategische Fokus, den wir auf unser Umweltportfolio legen: ein Portfolio, an dem die Solaraktivitäten weniger als 1% Anteil hatten und das deutlich schneller wächst als unser übriges Geschäft – nämlich um 10% allein im vergangenen Jahr und um 14% im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre.

Der bei weitem größte Teil des Umweltportfolios entfällt auf Technologien zur Steigerung der Energie- und Ressourceneffizienz, also Produkte, die sich dadurch auszeichnen, dass sie mit weitaus weniger Strom und Ressourcen auskommen als Vorgängergenerationen. Damit bietet unser Umweltportfolio Antworten auf eine der größten Herausforderungen unserer Zeit – den Klimawandel und die Überbeanspruchung natürlicher Ressourcen.

Im vergangenen Jahr haben wir den Gesamtumsatz, den wir mit unserem Umweltportfolio machen, auf 33 Mrd. € gesteigert. Dazu kommen noch einmal 3,9 Mrd. € Umsatz, den OSRAM mit seinem Umweltportfolio macht.

Mit unserem Umweltportfolio leisten wir Beiträge zu echter Nachhaltigkeit im Sinne nachrückender Generationen und für die Erhaltung einer intakten Natur und Umwelt. Unsere Mitarbeiter entwickeln Technologien und fertigen Produkte, die im Alltag Strom sparen, Emissionen senken und im Produktionsprozess und im Betrieb mit weniger Ressourcen auskommen. Technologien und Produkte, mit denen wir

- > Strom effizient aus fossilen und erneuerbaren Quellen gewinnen können,
- > Strom effizient transportieren können, etwa mit intelligenten Netzen, und
- > Strom effizient nutzen können, zum Beispiel mit intelligenten Gebäudetechnologien und Lösungen in der industriellen Produktion und im privaten Haushalt.

Lassen Sie mich für solche Technologien drei Beispiele nennen:

- > Etwa unsere Industriemotoren: Im Zusammenspiel mit drehzahl-veränderbarer Antriebstechnik sparen sie bis zu 70% Energie.

- > Unsere hocheffizienten Gasturbinen: Kombiniert mit einer Dampfturbine erreichen sie einen Wirkungsgrad von über 60 %, während der durchschnittliche Wirkungsgrad von Gasturbinen derzeit bei nur 50 % liegt und der durchschnittliche Wirkungsgrad installierter Kraftwerksflotten in den meisten Ländern der Welt noch weitaus niedriger ausfällt.
- > Oder unsere getriebelosen Sechs-Megawatt-Windräder, die einen Rotordurchmesser von bis zu 154 Metern haben – das entspricht nahezu der Höhe der Türme des Kölner Doms. Ein einzelnes Windrad dieser Größe kann Strom für 6.000 Haushalte produzieren.

Wir sind auf die Technologien unseres Umweltportfolios sehr stolz. Ihr Wert lässt sich in Zahlen ausdrücken: Mit Technologien aus unserem Umweltportfolio haben unsere Kunden überall auf der Welt im vergangenen Geschäftsjahr den globalen CO₂-Ausstoß um 332 Mio. Tonnen verringert – das entspricht dem jährlichen CO₂-Ausstoß von ganz Spanien.

Auch unternehmerisch ist die Ausrichtung auf dieses Portfolio von hohem Wert. Denn es bedient Märkte mit besonders hoher Wachstumsdynamik. Nach Zahlen des Bundesumweltministeriums umfasst der Markt für »grüne« Technologien derzeit weltweit etwa 2.000 Mrd. € pro Jahr. Und Experten rechnen damit, dass er sich bis zum Jahr 2020, also innerhalb von nur sieben Jahren, verdoppeln wird.

Damit generieren wir nachhaltiges Wachstum und Werte für unser Unternehmen, Zusatznutzen für unsere Kunden und Beiträge zu gesellschaftlichem Fortschritt und Lebensqualität überall auf der Welt. Und wir sind im renommierten Dow Jones Sustainability Index zum nachhaltigsten Industrieunternehmen gekürt worden, und zwar nicht nur in unserer eigenen Branche – wie schon in den vergangenen Jahren –, sondern erstmals auch als Benchmark über neun Branchen hinweg.

Innovative Technologien für urbane Ballungsräume

Drittens möchte ich eingehen auf die Schärfung des Portfolios unseres Sektors Infrastruktur und Städte. Hier geht es um nachhaltige Technologien für urbane Ballungsräume und die Infrastrukturen von Metropolen. Metropolen wachsen überall auf der Welt. Im Jahre 2050 werden bereits rund 70 % der Weltbevölkerung in Städten leben, 2,5 Mrd. Menschen mehr als heute.

Überall stoßen Infrastrukturen an Grenzen und stehen Städte vor immensen Herausforderungen. Deswegen brauchen Städteplaner und Regionalverwaltungen überall auf der Welt starke und technologisch kompetente Partner. Partner, deren Technologien helfen bei der Gestaltung funktionierender, sauberer und sicherer urbaner Lebensräume und damit helfen, die Lebensqualität der Bewohner urbaner Zentren zu erhalten und zu erhöhen. Ein führender Partner dafür ist Siemens. Wir sind ein Partner mit großer Tradition und mit langer Verwurzelung in den Metropolen der Welt. Ein Partner mit einem einzigartigen Erfahrungsschatz. Und ein Partner, der immer schon ein Wegbereiter der Moderne war.

Im vergangenen Jahr haben wir eine Reihe wichtiger Entscheidungen dafür getroffen, den Sektor noch besser und fokussierter aufzustellen. Wir wollen zum einen die Bahnautomatisierungssparte des britischen Unternehmens Invensys übernehmen und damit unsere Kernkompetenz im Bahnautomatisierungsgeschäft deutlich ausbauen. Gleichzeitig haben wir uns entschlossen, unser Geschäft mit Anlagen zur Gepäckabfertigung und zur Brief- und Paketsortierung zu veräußern, denn diese Geschäfte weisen wegen ihres hohen Mechanikanteils nur geringe Synergien mit unseren anderen Aktivitäten auf.

Und schließlich haben wir im vergangenen September in London unser neues Kundenzentrum für urbane Infrastruktur – »The Crystal« – eröffnet.

Das »Crystal« ist nicht nur aufgrund seiner Architektur und prominenten Lage eine neue Attraktion Londons mit bereits über 30.000 Besuchern seit seiner Eröffnung, sondern es ist auch eines der energieeffizientesten Gebäude der Welt. Und es ist nicht nur der Ort, an dem unsere eigenen Städteplaner und Technikexperten an Infrastrukturlösungen von morgen arbeiten, sondern es ist eine Plattform für den Austausch zwischen unseren Experten und kommunalen Entscheidern der Städte und dient damit der Anbahnung von Kontakten, Lösungen und künftigem Geschäft.

OSRAM – ein attraktives Investment

Ich möchte Ihnen nun noch eine weitere wichtige Maßnahme erläutern, die wir in den vergangenen Monaten vorbereitet haben und für die wir heute um Ihre Zustimmung bitten: den Vorschlag, unsere Lichttochter OSRAM mittels einer Abspaltung an die Börse zu bringen. Der Anspruch auf Spitzenleistung und den Ausbau einer führenden Marktposition gilt selbstverständlich auch für OSRAM. Deshalb haben wir uns mit der Frage befasst: Was müssen wir tun, damit OSRAM seine hervorragende Position im Lichtmarkt auch künftig behaupten und ausbauen kann? Der Lichtmarkt befindet sich weltweit mit dem Übergang zu LED- und damit halbleiterbasiertem Licht in einem fundamentalen technologischen Wandel. Ein Wandel, der ähnlich tief greifend ist wie der Übergang von der Petroleumleuchte zum elektrischen Licht und der damit das Lichtgeschäft maßgeblich verändert:

- > durch neue Herausforderungen für Entwicklung und Produktion,
- > durch andere Bedingungen für den Vertrieb,
- > durch völlig neue Anwendungsfelder und
- > durch neue Wachstumschancen, die wir OSRAM erst durch die richtigen strategischen Antworten eröffnen.

Vorstand und Aufsichtsrat von Siemens sehen in dem Ihnen vorliegenden Vorschlag deshalb den richtigen Schritt dafür, dass sich OSRAM in einem hochattraktiven Markt bestmöglich weiterentwickeln kann. Denn wir sind überzeugt, dass OSRAM unter den veränderten spezifischen Bedingungen im Lichtgeschäft als eigenständiges Unternehmen mit einer durch kurze Entscheidungswege geprägten Organisation schneller, flexibler und letztlich erfolgreicher operieren kann.

Als börsennotiertes Unternehmen wird OSRAM direkten Zugang zum Kapitalmarkt und die Möglichkeit haben, das OSRAM-Profil in der breiten Öffentlichkeit zu schärfen. Sowohl die Siemens-Aktie als auch die OSRAM-Aktie weisen nach der Abspaltung ein schärferes Investment- und Risikoprofil auf. Nennenswerte Synergiepotenziale gehen Siemens durch die Verselbstständigung von OSRAM nicht verloren. OSRAM und Siemens werden auch künftig zusammenarbeiten und haben den Rahmen dafür in einem strategischen Abkommen vereinbart.

Wir sind der festen Überzeugung, dass OSRAM für seinen Börsengang gut gerüstet ist, und zwar aus folgenden Gründen:

- > Wir haben in Vorbereitung unseres heutigen Vorschlags dafür gesorgt, dass OSRAM eine solide Kapitalausstattung hat.
- > Wir gehen davon aus, dass das laufende Unternehmensprogramm OSRAM in den kommenden Jahren auf ein nachhaltig wettbewerbsfähiges Profitabilitätsniveau bringen wird, das den Veränderungen auf dem Lichtmarkt Rechnung trägt.
- > Das Unternehmen hat bereits heute sein Geschäft entlang der gesamten Wertschöpfungskette lückenlos aufgestellt – von Komponenten bis hin zu Lichtlösungen und Licht-Management-Systemen.
- > Und: Als renommierte eigenständige Lichtmarke mit über hundertjähriger Erfahrung und Tradition hat OSRAM einen hohen Erkennungswert und eine breite, eigenständige globale Kundenbasis.

Ein eindrucksvolles Beispiel für Lichtlösungen der Zukunft können Sie im Übrigen in Kürze hier in München erleben: das voll LED-basierte Lichtkonzept im Lenbachhaus.

Aus allen diesen Gründen ist OSRAM aus unserer Sicht ein attraktives Investment und eine interessante, eigenständig handelbare Anlage für die Siemens-Aktionäre. An deren Wertentwicklungspotenzial können Sie in den kommenden Jahren partizipieren.

Wir schlagen Ihnen heute eine Abspaltung unserer OSRAM-Aktivitäten vor, in deren Zuge Sie für je zehn Siemens-Aktien eine OSRAM-Aktie erhalten werden. Sie als Siemens-Aktionäre werden mit 80,5% an der künftigen OSRAM Licht AG beteiligt sein. Die Siemens AG wird zunächst mit 19,5% beteiligt sein, wobei sie 2,5% zeitnah nach Wirksamwerden der Maßnahme in den Siemens Pension Trust einbringen wird.

Wir bitten Sie um Zustimmung zu diesem Vorschlag. Denn unseres Erachtens verbindet er zwei Vorteile: Er dient sowohl dem künftigen unternehmerischen Erfolg der OSRAM Licht AG als auch dem von Siemens. Damit kann er der Wertsteigerung Ihres Aktienportfolios dienen, weil der Erfolg beider Unternehmen – Siemens wie OSRAM – Niederschlag finden wird in der Wertentwicklung Ihrer Aktien.

Ausrichtung auf Wachstumsregionen

Ich komme nun zu einem letzten Punkt, den ich in Zusammenhang mit unserem Unternehmensprogramm ansprechen möchte: Wir wollen unsere regionale Aufstellung noch flexibler auf regionale Gegebenheiten und Wachstumsschwerpunkte ausrichten – ganz besonders auf die Schwellenländer. Für uns ist es eine große Chance, den Vorteil unserer lang gewachsenen globalen Aufstellung und lokalen Verwurzelung auszuspielen.

In den vergangenen Jahren ist uns das gut gelungen. Seit 2005 konnten wir unser Geschäft in den Schwellenländern von 10 auf 26 Mrd. € ausbauen. Inzwischen macht es bereits ein Drittel des weltweiten Siemens-Umsatzes aus.

Mehr und mehr tragen dazu auch die Schwellenländer der sogenannten »zweiten Welle« bei, also Länder wie Mexiko, Indonesien oder Vietnam – daneben natürlich die großen Länder und mit herausragender Bedeutung aufgrund seiner Größe natürlich China. Das Potenzial des Landes ist weiterhin enorm: Der Renminbi wird internationalisiert, und der Finanzsektor wird stärker geöffnet. Die Regierung will die zentral- und westchinesischen Provinzen wirtschaftlich weiter erschließen. Die Urbanisierung beschleunigt sich weiter: Bis 2030 wird es in China mehr als 230 Millionen-Städte geben. Und der gesamte chinesische Binnenmarkt hat weiterhin ein sehr großes ungestilltes Wachstumspotenzial.

Siemens ist in China lokal ausgezeichnet vernetzt. Wir können uns hervorragend auf die spezifischen Bedingungen des chinesischen Marktes einstellen und sind in der Lage, mit chinesischen Fachkräften Produkte und Lösungen für den chinesischen Markt zu entwickeln und zu produzieren. Wir haben die Produkte, die China braucht. Und wir haben die Kompetenz, die China sucht, etwa im Gesundheitsmarkt, der wegen der zunehmenden Alterung der chinesischen Gesellschaft immer wichtiger wird und dem die chinesische Regierung große Aufmerksamkeit widmet – gerade dem Ausbau des Gesundheitssystems im ländlichen Raum.

Dazu braucht China Technologien, die innovativ und kostengünstig sind. Unser Kernspintomograph Magnetom Essenza ist ein solches Produkt: Er wurde speziell für die Breitenanwendung in Krankenhäusern entwickelt, die mit begrenzten Budgets eine hochqualitative Diagnostik erreichen möchten. Seine Auslegung erlaubt es, dass pro Tag bis zu 60 Patienten gescannt werden können. Und gegenüber

anderen Systemen lassen sich bis zu 25 % der Raum-, Strom- und Baukosten einsparen. Wir produzieren ihn in China und exportieren ihn vor dort aus weltweit. Inzwischen sind schon über 1.000 Systeme in über 80 Ländern installiert.

Der chinesische Gesundheitsmarkt wird bis zum Jahr 2020 ein jährliches Volumen von 1.000 Mrd. US\$ erreichen. Er ist heute bereits nach den USA und vor Japan und Deutschland der zweitgrößte Gesundheitsmarkt weltweit. In diesem Markt haben wir unser Geschäft in jedem der vergangenen drei Jahre um jeweils 30 % steigern können. Der Magnetom Essenza zeigt, warum das so ist: Weil wir die Antworten haben, die China braucht.

Das Gewicht der Schwellenländer nimmt rasch zu. Aber die Industrieländer bleiben große und leistungsstarke Standorte und Märkte, ganz besonders die USA. Bezüglich der dortigen Entwicklung sind wir im Grundsatz außerordentlich zuversichtlich.

Was dieses Jahr angeht, vertrauen wir auf den Pragmatismus und die Kompromissfähigkeit der amerikanischen Politik und erwarten Kontinuität der öffentlichen Haushalte. Sofern sich das bestätigt, wird es sich rasch günstig auf das Wachstum der US-Wirtschaft auswirken. Und die Voraussetzungen für Wachstum in den USA sind heute sehr gut. Grund dafür ist die Entschlossenheit zum Einsatz einer Technologie, mit der in Erdschichten gelagertes Gas und Öl gewonnen werden können, das sogenannte Schiefergas und -öl. Damit werden demnächst in den USA fossile Brennstoffe in wesentlich größerer Menge zur Verfügung stehen als bisher – und vor allem auch zu wesentlich günstigeren Preisen. Das wird zwei bedeutsame Konsequenzen haben: Zum einen wird Energie in den USA leichter erhältlich und damit billiger werden. Experten prognostizieren, dass die USA bis 2015 zum größten Gasproduzenten und bis 2017 zum größten Erdölproduzenten der Welt werden. Ab 2020 werden die USA höchstwahrscheinlich Erdgas exportieren und ab 2035 Erdöl. Zum anderen wird die leichte Verfügbarkeit billiger Energie zu einer Renaissance des Industriestandorts USA führen.

Für diese Entwicklung sind wir hervorragend gerüstet. Wir bieten Lösungen an, die die Vereinigten Staaten brauchen, um aus den nun zur Verfügung stehenden Ressourcen Strom zu erzeugen und diese Ressourcen so effizient wie möglich zu nutzen. Zum Beispiel Gasturbinen, die wir in unserem vor zwei Jahren eröffneten Werk in Charlotte herstellen. Gasturbinen, die aus Schiefergas mit hoher Effizienz Strom erzeugen können.

Technologisch und geschäftlich ist die Erfolgsstory unserer Turbinen weltweit einzigartig. Unsere Turbinen der H-Klasse sind die innovativsten Systeme im Weltmarkt. Seit ihrer Markteinführung im Jahr 2009 haben wir bereits 20 Maschinen verkauft, davon allein neun in den USA.

Hinter dieser technologischen Spitzenposition steht nicht nur Know-how, sondern es steht auch die Entwicklungsleistung hochinnovativer Menschen. Einen von ihnen, der herausragende Entwicklungsleistungen erbracht hat, haben wir 2012 in die »Hall of Fame« der Innovatoren unseres Unternehmens aufgenommen. Er ist unser Entwickler des Jahres, und er ist heute hier: Willkommen, Hans Maghon!

Herr Maghon ist an unserem Standort in Mülheim an der Ruhr für das Engineering der rotierenden Komponenten unserer Gasturbinen verantwortlich. Nochmals mein ganz herzlicher Glückwunsch an Sie, lieber Herr Maghon!

Wir freuen uns über die geschäftlichen Chancen, die sich für uns durch die Reindustrialisierung der USA ergeben – natürlich nicht nur für unseren Sektor Energy, sondern infolge der Reindustrialisierung der USA dann auch für unser Geschäft als Industrieausrüster.

Energiewende als Herausforderung und Chance

Gleichzeitig darf man sich nichts vormachen: Die leichte und kostengünstige Verfügbarkeit von Energie in den USA ist ein Standort-Plus, das die Amerikaner ausspielen werden. Darin liegt zugleich aber eine große Herausforderung für den Industriestandort Deutschland und für ganz Europa: eine Herausforderung nämlich, Deutschlands Energiewende nicht nur am technisch Möglichen auszurichten, sondern auch bezahlbar zu gestalten. Und das nicht in erster Linie zum Wohl einzelner Unternehmen, sondern um die industrielle Basis des Landes zu erhalten und das Rückgrat für Arbeitsplätze und Wohlstand zu sichern. Und die industrielle Basis beginnt bei der Grundstoffindustrie und endet bei den vielen Dienstleistern im industriellen Umfeld. Die Energiewende muss so justiert werden, dass Deutschland als Standort nicht ins Hintertreffen gerät. Derzeit ist das nicht im vollen Umfang sichergestellt.

Wir sind überzeugt: Technisch ist die Energiewende machbar: An Lösungen, die Deutschland braucht für eine Stromversorgung, die nachhaltig, sicher, und bezahlbar ist, wird nichts scheitern. Was die Umsetzung der Energiewende betrifft, geht es mir vor allem um zwei Punkte. Zum einen müssen wir den Kontext Europas und der Weltwirtschaft im Blick haben. Zum anderen brauchen wir ein effizientes und kostengünstiges Vorgehen. Und dazu gehören: straffe Planungs- und Genehmigungsverfahren, eine zielorientierte Subventionspolitik, die bezahlbar bleibt und technischen Fortschritt belohnt und nicht auf Jahrzehnte behindert, die Akzeptanz der Bürger, eine enge Koordination der Politik von Bund, Bundesländern und Kommunen sowie eine effektive Zusammenarbeit zwischen Politik und Wirtschaft. Dabei spielen das Verhältnis zwischen Politik, Netzbetreibern und Energieversorgern sowie das regulatorische Regelwerk natürlich eine herausragende Rolle.

Gelingt es, die deutsche Energiewende erfolgreich umzusetzen, dann kann sie einen Innovationschub auslösen, eine vorbildliche Strominfrastruktur schaffen und die Exportkraft von Klimaschutz- und Umweltschutztechnologien aus Deutschland weiter stärken.

Wir müssen in Deutschland unsere Kraft darauf ausrichten, dass wir den Satz »Die Energiewende kann Deutschland stärken« aus voller Überzeugung umformulieren können in: »Die Energiewende stärkt Deutschland«. Für diesen Satz ist es heute zu früh, aber Siemens trägt dazu bei, dass sich das ändert.

Nachhaltiges Wachstum auf starker industrieller Basis

Eine starke industrielle Basis ist ein sicherer und verlässlicher Garant für nachhaltiges Wachstum. Das ist in den vergangenen Jahren durch die globale Finanzkrise und die Krise Europas wieder ins Bewusstsein Verantwortlicher überall auf der Welt getreten. Der Industrie erfährt heute bei Regierungen und in der Öffentlichkeit wieder hohe Aufmerksamkeit. Die starke industrielle Basis in Deutschland und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie sind ein ganz wesentlicher Grund, warum sich unser Land in der Krise der Finanzmärkte und Europas bisher so gut schlägt. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist das kluge und verantwortungsbewusste Zusammenwirken von Politik, Unternehmen und Gewerkschaften. Auf beides sind wir stolz. Und an beidem hat Siemens seinen Anteil. Zum Beispiel auch durch die Bedeutung, die wir der Ausbildung junger Menschen bei uns widmen und unseren Investitionen auf diesem wichtigen Feld.

Unser Ausbildungszentrum in Berlin beispielsweise geht auf das Jahr 1891 zurück und ist damit eine der ältesten Berufsschulen in Deutschland. Derzeit bilden wir dort rund 1.200 junge Menschen aus, davon 320 für externe Unternehmen. Ich freue mich sehr, dass einer der Auszubildenden, Patrick Sendel, zusammen mit einer Gruppe von Auszubildenden aus Südeuropa heute hier an der Hauptversammlung teilnimmt. Herzlich willkommen! Mit der Verstärkung unserer Ausbildungstätigkeit in den von Jugendarbeitslosigkeit dramatisch getroffenen Ländern im Süden Europas bieten wir jungen Menschen eine Zukunft und leisten einen Beitrag zur Wohlstands- und Wachstumsperspektive Einzelner wie der Gesellschaft insgesamt.

Siemens – ein Partner des Vertrauens

Die Erwartung an unser Unternehmen ist, dass Siemens ein vertrauenswürdiger Partner ist. Und die Messlatte, die an Siemens angelegt wird, ist besonders hoch. Das ist eine Ehre für uns. Und Vertrauen ist ein hohes Gut. Der Vorstand und die Mitarbeiter wissen das. Wir sind uns der damit verbundenen Verantwortung bewusst. Wir tragen sie mit Respekt, aber auch mit Freude.

Die alles entscheidende Basis dafür, dass wir ihr angemessen gerecht werden, kommt in dem Satz von Ernst von Siemens zum Ausdruck, den ich bereits zu Beginn zitiert habe und mit dem ich auch schließen möchte: »Worauf unser Haus in dem technologischen Wettrennen unseres Zeitalters zu achten hat, ist nur, dass wir auf den Gebieten, die wir als unsere eigentlichen Arbeitsschwerpunkte betrachten, Weltklasse bleiben.« Darauf konzentrieren wir uns.

