



**Rede Telefonkonferenz  
3. Quartal Geschäftsjahr 2011**

**Peter Löscher  
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG  
München, 28. Juli 2011**

Es gilt das gesprochene Wort.

## Siemens erzielt starkes Wachstum

Siemens ist im dritten Quartal weiter auf Wachstumskurs. Wie angekündigt, sehen wir in der zweiten Jahreshälfte aber eine geringere Dynamik als in unserem ersten Halbjahr. Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass die Vergleichszahlen aus dem Vorjahr – aufgrund der kräftigen wirtschaftlichen Erholung seit dem Frühjahr 2010 – ein sehr hohes Ausgangsniveau markieren. Dieser Basiseffekt tritt jetzt – wie bereits im vergangenen Quartal angekündigt – ein.

Der Auftragseingang wuchs um 20 Prozent auf 22,9 Milliarden Euro. Hieran hat der ICx-Großauftrag hohen Anteil. Der Auftragsbestand erreicht damit einen Rekordwert von 96 Milliarden Euro. Der Umsatz stieg um zwei Prozent auf 17,8 Milliarden Euro. Bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte erhöhte sich der Umsatz um acht Prozent. Trotz dieser Einflüsse übertreffen sowohl Auftragseingang als auch Umsatz das Vorjahresquartal sowie das starke Vorquartal. Das Ergebnis nach Steuern aus fortgeführten Aktivitäten liegt mit 763 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Grund für den Rückgang sind Sonderbelastungen im Health-care-Sektor und im Energy-Sektor.

## Weltwirtschaft: Wachstum verlangsamt sich

Operativ haben wir im abgelaufenen Quartal erneut Stärke gezeigt – und das in einem von Unsicherheiten gekennzeichneten weltwirtschaftlichen Umfeld. Die Weltwirtschaft wächst weiterhin. Allerdings lässt ihr Schwung nach. Für 2011 erwarten die Experten mit 3,3 Prozent ein solides, aber flacheres Wachstum – nach 4,1 Prozent Wachstum im Vorjahr. Es existiert eine Reihe von Gefahrenmomenten, wie die mögliche Überhitzung der Konjunktur einiger Schwellenländer, die Situation in Nordafrika und dem Nahen Osten sowie schwankende Rohstoffpreise. Hinzu kommt die Verschuldungssituation einiger europäischer Länder und auch der USA – mit der damit verbundenen Nervosität der Finanzmärkte. Gleichzeitig ist aber festzustellen, dass die Entwicklung der verarbeitenden Industrie nach wie vor robust ist. Die Nachfrage nach Industriegütern hat auch zuletzt weiter zugenommen.

## Höhepunkte aus den Sektoren

Der Sektor Industry zeigt sich im dritten Quartal entsprechend stark. Der Auftragseingang stieg, getragen vom Wachstum in allen Divisionen, um 54 Prozent. Darin enthalten ist der Großauftrag der Deutschen Bahn für die neuen ICx-Züge in Höhe von 3,7 Milliarden Euro. Dieser bislang größte Auftrag ist erneut ein Beweis für unsere Innovationskraft und führende Stellung im Mobilitätsgeschäft. Und er ist kein Einzelfall. Die Division Mobility steht vor weiteren Meilensteinen: Unsere Velaro-Züge haben nun grünes Licht für die Fahrt durch den Eurotunnel bekommen. Für das Großprojekt der Londoner Thameslink-Routen sind wir der bevorzugte Bieter. Dabei geht es um bis zu 1.200 Wagen für Regionalzüge. Mit der russischen Sinara Group haben wir ein Gemeinschaftsunternehmen für Regionalzüge gegründet. Gemeinsam haben wir einen Vorvertrag unterzeichnet über die Lieferung von 240 Zügen an die russische Eisenbahngesellschaft RZD.

Der Sektor Energy liegt mit einem Auftragseingang von acht Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Die operative Profitabilität des Sektors ist hoch – getrieben vor allem durch die Division Fossil Power Generation. Ein negativer Ergebniseffekt von 682 Millionen Euro resultiert aus einer Zahlung an Areva in Folge der Schiedsgerichtsentscheidung im Zusammenhang mit der Beendigung des Joint Ventures auf dem Gebiet der Kernkraft. Der Sektor steuert auf ein starkes Gesamtjahr beim Wachstum zu. Dazu trägt auch der hohe Auftragszuwachs der Windenergie in den letzten Jahren bei, der sich nun in steigenden Umsätzen zeigt. Der Auftragseingang der Division Renewables hat sich dank des Windgeschäfts seit 2007 inzwischen fast verdoppelt. Der Auftragsbestand liegt derzeit auf dem Rekordniveau von rund elf Milliarden Euro. Der Windmarkt, insbesondere im Onshore-Segment, ist zunehmend wettbewerbsintensiv – auch durch eine wachsende Zahl von Anbietern aus den Schwellenländern. Eine Stärke, die wir für uns sehen, ist unsere Industriekompetenz, die wir für Technologieführerschaft sowie hohe Fertigungsqualität und Produktivität nutzen wollen.

Der Auftragseingang des Sektors Healthcare verringerte sich in einem schwierigen Marktumfeld auf vergleichbarer Basis leicht um zwei Prozent. Das Ergebnis des Sektors wurde belastet durch Rückstellungen für die Partikeltherapie in Höhe von rund 380 Millionen Euro. Dazu noch eine Bemerkung: Bei der Partikeltherapie handelt es sich um eine hochinnovative und aus klinischer Sicht sehr vielversprechende Form der Krebsbehandlung. Wir sind welt-

weit das einzige Unternehmen, das diese Technologie in Kombinationsanlagen, in denen sowohl mit Protonen als auch Kohlenstoffionen behandelt wird, umgesetzt hat. Seit Ende 2009 wurden mit dieser Methode bereits mehr als 400 Patienten behandelt. Im Verlauf der Entwicklungsarbeit haben wir jedoch festgestellt, dass wir die kommerziellen Aspekte im Betrieb zu optimistisch eingeschätzt hatten. Daher sind wir auf unsere Kunden zugegangen mit dem Ziel, einvernehmliche Lösungen für die begonnenen Projekte zu finden – und sind dabei ja auch bereits zu ersten konkreten Vereinbarungen gekommen.

Abgeschlossen haben wir im dritten Quartal die Transaktion von Siemens IT Solutions and Services an Atos Origin zum 1. Juli. Außerdem hat Osram die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft vollzogen. Das ist eine zentrale Voraussetzung für den Börsengang, den wir für Herbst dieses Jahres planen.

### Gut für die Zukunft aufgestellt

Siemens ist in seiner Aufstellung hervorragend positioniert. Wir sind dort vertreten, wo Wachstum stattfindet – auch wenn sich dieses Wachstum an der einen oder anderen Stelle oder in einzelnen Regionen vorübergehend verlangsamen sollte. Wir sind breit aufgestellt in den etablierten Volkswirtschaften, die weiterhin stark auf Spitzentechnologien bauen. Mit unserem Umweltportfolio sind wir führend in Energie- und Ressourceneffizienz-Technologien und damit der Partner für die Erneuerung von Infrastrukturen. An der US-amerikanischen Ostküste werden wir eine Stromautobahn für die Versorgung Manhattans errichten. In London haben wir mit dem Aufbau der Infrastruktur für Elektroautos begonnen.

In Dänemark ging der Prototyp der neuen getriebelosen 6-MW-Windturbine in den Testbetrieb. Gleichzeitig sind wir sehr gut aufgestellt in den Schwellenländern. Sie sind zunehmend die Treiber der Weltwirtschaft – und wir wollen daran überproportional teilhaben.

Unser Geschäft in den Schwellenländern hat sich seit 2005 mehr als verdoppelt. Gerade erst gelang uns mit dem ersten Offshore-Windauftrag in China der Eintritt in einen großen Wachstumsmarkt. Die Zahl unserer SMART-Produkte steigt stetig an. Inzwischen gibt es über 160 Produktlinien. Wir haben damit immer mehr Produkte, die gezielt auf unterschiedliche Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse ausgerichtet sind.

Ich fasse zusammen: Wir sind im dritten Quartal weiter gewachsen und auf Kurs, unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2011 zu erreichen. Der Auftragseingang stieg erneut stark, getrieben durch den Mobility-Großauftrag – den ICx. Operative Herausforderungen gehen wir konsequent an. Unsere Märkte sind zwar weiter robust, aber die Risiken des wirtschaftlichen Umfelds nehmen derzeit eher zu.