

Pressekonferenz

Erstes Quartal des Geschäftsjahres 2018

**„STARKES AUFTRAGSWACHSTUM  
UNTERSTREICHT ERFOLGREICHES  
ERSTES QUARTAL“**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Janina Kugel

Personalvorstand, Siemens AG

Michael Sen

Mitglied des Vorstands, Siemens AG

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand, Siemens AG

**[Joe Kaeser]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir sind stark in dieses Geschäftsjahr gestartet und bestätigen den Ausblick für das Geschäftsjahr. Besonders erfreulich ist der sehr starke Auftragseingang im ersten Quartal, der zu einem Rekord-Auftragsbestand von 128 Milliarden Euro führt.

Das bedeutet vor allem: Die Kunden vertrauen uns. Und wenn wir auf die bisher veröffentlichten Wettbewerberzahlen schauen, gewinnen wir weiter Marktanteile.

Das zeigt sich besonders bei der Digital Factory. Hier beginnen sich die Investitionen in die Digitalisierung auszuzahlen. Wir sind der weltweit anerkannte Gestalter, „Thought Leader“ und Marktführer der Industriellen Digitalisierung! Das sehen nicht nur Magazine und Beratungsunternehmen so, sondern vor allem auch die Kunden.

Aber auch die meisten anderen Geschäfte haben gute bis sehr gute Leistungen erzielt. Im Einzelfall müssen bei Vergleichen gegenüber dem Vorjahresquartal positive Sondereinflüsse im Vorjahr sowie aktuelle adverse Wechselkurseffekte berücksichtigt werden. Siemens ist also insgesamt in einer sehr guten und robusten Verfassung.

Selbst die Division Power and Gas hat sich trotz der fortgesetzten Eintrübung im Wettbewerbsvergleich hervorragend geschlagen.

Dennoch zeigt die Geschäftsentwicklung, dass unser seit längerer Zeit skizzierter Handlungsbedarf notwendig ist, ja sogar dringlicher geworden ist.

Behauptungen, dass unsere Werke in Offenbach, Erfurt, Mülheim oder auch Görlitz voll ausgelastet und sogar profitabel seien, sind ein Mythos oder Stimmen aus vergangenen Zeiten. Mit der Realität heute haben sie jedenfalls nichts zu tun.

Der rückläufige Markt bei Fossiler Energieerzeugung ist keine temporäre Eintrübung, sondern zeigt die erwartete dramatische Entwicklung, der wir nur mit strukturellen Maßnahmen begegnen können und müssen.

**[Ralf P. Thomas]**

Die wirtschaftliche Stärke von Siemens zeigt sich auch im ersten Quartal. Wir haben insgesamt einen an vielen Stellen guten, an manchen Stellen sogar sehr guten Start hingelegt.

- Der Auftragseingang stieg nominal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um sehr starke 14 Prozent auf 22,5 Milliarden Euro. Auf vergleichbarer Basis, also bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte, legte der Auftragseingang um 7 Prozent zu.
- Der Umsatz stieg nominal um 3 Prozent auf 19,8 Milliarden Euro, vergleichbar um 1 Prozent.
- Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, lag bei bemerkenswerten 1,13.
- Der Gewinn nach Steuern stieg um 12 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.
- Fünf der acht Einheiten unseres Industriellen Geschäfts waren am oder im Margenzielband. Siemens Financial Services und Digital Factory sowie Mobility lagen sogar darüber. Bei Power and Gas sehen wir sehr deutlich, dass Ignorieren, Fernbleiben und Abwarten keine sachdienlichen Optionen sind. Das gilt etwas abgeschwächt auch für die Process Industries and Drives.

Der Unterschied zwischen „nominal“ und „vergleichbar“ war im abgelaufenen Quartal sehr stark ausgeprägt.

- Wie Joe schon andeutete, wirkten starke Portfolio- und Währungseffekte. Negative Währungsumrechnungseffekte belasteten Auftragseingang um 5 Prozentpunkte und Umsatz um vier Prozentpunkte: Durch die Stärke des Euro gegenüber vielen Währungen traten entsprechende Effekte auf.
- Portfoliotransaktionen hingegen addierten 12 Prozentpunkte beim Wachstum des Auftragseingangs und 6 Prozentpunkte beim Umsatzwachstum.
- Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts lag bei 11,0 Prozent.

- Positiv auf den Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten und den Gewinn nach Steuern wirkten sich signifikante Steuereffekte aus. Der Steuersatz lag bei außerordentlich niedrigen 6 Prozent.

Starken Einfluss hatte dabei die Steuerreform in den USA, deren Kern eine Senkung der Ertragsteuer für Unternehmen von 35 auf 21 Prozent ist. Wir haben auf dieser Basis unsere in die Zukunft gerichteten bilanziellen Steuerpositionen neu bewertet: Der positive Nettoeffekt im abgelaufenen Quartal belief sich auf 437 Millionen Euro.

- Positiv wirkte sich auch der weitgehend steuerfreie Veräußerungsgewinn unserer Beteiligung an der Osram Licht AG in Höhe von 655 Millionen Euro aus.
- Dennoch sollten Sie im Hinterkopf behalten, dass der Börsengang von Healthineers und auch der Carve-out von Mobility anstehen und wir daraus steuerliche Belastungen erwarten.
- Unter Berücksichtigung dieser Effekte gehen wir nun für das laufende Geschäftsjahr von einem Steuersatz am unteren Ende unserer prognostizierten Bandbreite von 27 bis 33 Prozent aus.
- Der Free Cash Flow stieg um 22 Prozent auf rund 900 Millionen Euro.

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

Sie sehen jeweils die Ergebnismarge im Vergleich zum Vorjahresquartal – und auch im Vergleich zum Margenkorridor.

Das Marktumfeld für die Division Power and Gas bleibt anhaltend schwierig. Märkte schrumpfen, es gibt massive Überkapazitäten, der Wettbewerb ist extrem hart. Dies zeigt sich in den Kennziffern des ersten Quartals. Das Ergebnis der Division sank gegenüber dem Vorjahresquartal um fast die Hälfte – die Ergebnismarge betrug 7,6 Prozent.

Auch das Volumen spiegelt die strukturellen Herausforderungen wider. Im ersten Quartal sank der Umsatz auf vergleichbarer Basis um 15 Prozent. Der Auftragseingang ging vergleichbar leicht zurück. Im ersten Quartal konnten wir Aufträge aus Libyen für zwei Gaskraftwerke buchen.

Unser Service-Geschäft schlägt sich auf der „Topline“ sehr gut. Wir haben einen Auftragsbestand von 31 Milliarden Euro und erwarten, dass wir mit innovativen digitalen Dienstleistungen bei unseren Kunden auch weiterhin punkten können.

Die Division Energy Management lag gerundet im Margenzielband. Die Marge in Höhe von 6,7 Prozent erreichte das Vorjahresniveau; sie war beeinträchtigt von stark negativen Währungseffekten.

Die Division Building Technologies blieb im ersten Quartal mit einer Ergebnismarge von 9,7 Prozent wieder deutlich im Margenkorridor. Sie wurde belastet von Kostenüberschreitungen im Nahen und Mittleren Osten. Der Umsatz wuchs um erfreuliche 5 Prozent und wurde vor allem getrieben von einer starken Nachfrage in China und den USA.

Nun zu Mobility. Die Division zeigte ein weiteres hervorragendes Quartal mit zweistelligem Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang. Hier konnten wir im ersten Quartal zwei Großaufträge aus Israel und den USA in die Bücher nehmen.

Die solide Projektabwicklung der Division bleibt der Stützpfeiler der Profitabilität. Wir sind stolz, dass der ICE 4 den Passagierbetrieb planmäßig und erfolgreich aufnehmen konnte. Das ist eine hervorragende Leistung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Siemens und der Deutschen Bahn.

Die Ergebnismarge von 10,4 Prozent war oberhalb des Margenkorridors und deutlich über dem Branchendurchschnitt.

Digital Factory zeigte auch im ersten Quartal eine exzellente operative Performance und schreibt seine Erfolgsgeschichte fort. Die Ergebnismarge lag mit 20,1 Prozent über dem Margenkorridor.

Immer mehr Kunden wollen die Vorteile nutzen, die sich aus der Verknüpfung der realen mit der virtuellen Welt der Fertigung ergeben. Und Siemens ist ihr bevorzugter Partner.

Das Volumen insgesamt wuchs auf breiter Basis, vor allem im kurzzyklischen Geschäft, und da besonders im Maschinenbau und der Automobilindustrie. Unser „Neuzugang“ Mentor Graphics konnte im vergangenen Quartal eine ganze Reihe von größeren Software-Aufträgen gewinnen. Unsere Strategie des Digital Enterprise geht voll auf! Wir erwarten, dass wir uns auch in Zukunft deutlich besser als der Markt entwickeln.

Bei der Division Process Industries and Drives ergibt sich ein gemischtes Bild. Die schwache Nachfrage für mechanische Komponenten machte uns zwar weiterhin zu schaffen, das Geschäft mit rohstoffnahen Industrien hingegen zeigte weitere Anzeichen einer Stabilisierung.

Der Zuwachs beim Auftragseingang in Höhe von 10 Prozent ist ein erstes deutliches Signal dafür, dass das Volumen zurückzukehren beginnt. Dazu trugen alle Regionen bei, darunter besonders China und auch Deutschland. Auch die Ergebnismarge von 7,3 Prozent trotz signifikanter negativer Währungseffekte ist Motivation, in Zukunft noch mehr zu erreichen.

Die Siemens Healthineers sind gut in dieses Geschäftsjahr gestartet, auch wenn das Volumen durch signifikante Währungsumrechnungseffekte belastet wurde.

Auf vergleichbarer Basis stiegen Umsatz und Auftragseingang um jeweils 2 Prozent. Der Umsatz wurde vor allem vom Advanced-Therapies-Geschäft getrieben, regional von China.

Die Markteinführung unseres Labordiagnostik-Systems Atellica nimmt Fahrt auf: Die ersten 100 Systeme wurden wie geplant ausgeliefert; das Feedback der Kunden ist exzellent.

Die Profitabilität der Division blieb mit einer Ergebnismarge von 16,9 Prozent auf hohem Niveau. Gründe für den Rückgang sind ein beträchtlicher währungsbedingter Gegenwind sowie ein weniger günstiger Geschäftsmix im Vergleich zum starken Auftaktquartal vor einem Jahr. Mein Vorstandskollege Michael Sen wird nachher auf unsere Medizintechnik noch näher eingehen.

Nun zu Siemens Gamesa Renewable Energy. Im ersten Quartal konnte Siemens Gamesa einen Großauftrag für einen Offshore-Windpark in Dänemark und Großaufträge für Onshore-Windparks in Indien, Ägypten, den USA und Thailand buchen.

Die insgesamt geringere Zahl von Inbetriebnahmen und der Preisverfall im Onshore-Geschäft belasteten jedoch die Profitabilität.

Zuletzt und erfreulich: Siemens Financial Services bleibt eine starke Säule, um unsere Geschäfte weltweit mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen zu unterstützen. Mit einer exzellenten Eigenkapitalrendite von 21,8 Prozent schnitt SFS auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahrs wieder hervorragend ab.

**[Janina Kugel]**

Die Entwicklungen im ersten Quartal – insbesondere der Margen- und Preisverfall bei Power and Gas – unterstreichen, dass wir hier jetzt wirklich handeln müssen.

Details dazu hatten wir vergangenen November vorgestellt. Unsere Pläne sehen neben Investitionen in Innovation unter anderem vor, dass über einen Zeitraum von mehreren Jahren weltweit rund 6.900 Arbeitsplätze wegfallen.

Das sind schmerzhaft Einschnitte für alle betroffenen Kolleginnen und Kollegen. Wir wollen das jedoch durch möglichst sozialverträgliche Lösungen abfedern. Inzwischen haben wir die Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern aufgenommen.

Wir befinden uns damit in einem geordneten Prozess, der auf eine gute Einigung hoffen lässt. Konkret laufen derzeit zwei Gesprächsserien:

- Zum einen führen wir mit dem Gesamtbetriebsrat und den Betriebsräten der betroffenen Standorte fachliche Sondierungen. Hier sprechen wir in einem intensiven Dialog über die vorliegenden Planungen.
- Zum anderen laufen sogenannte strukturelle Sondierungen, bei denen wir gemeinsam mit den Sozialpartnern den Strukturwandel generell diskutieren. Auf diese Weise wollen wir Konzepte entwickeln, um den Wandel in der Branche gemeinsam und vorausschauend zu gestalten.

Erfreulicherweise verlaufen beide Sondierungen bisher sachlich und konstruktiv.

Ich bitte Sie um Verständnis, dass wir uns weder zu einzelnen Diskussionspunkten noch zu Zwischenständen äußern möchten. Auch können wir dem Ausgang der Gespräche natürlich nicht vorgeifen.

Es ist im Interesse aller, insbesondere der betroffenen Kolleginnen und Kollegen, dass die Gespräche und Verhandlungen in Ruhe und mit der gebotenen Sorgfalt ablaufen.

**[Michael Sen]**

Ich stelle Ihnen sogleich in aller Kürze die Überlegungen hinter den Vorbereitungen für das geplante Börsendebüt von Siemens Healthineers vor und informiere Sie über den Stand der Dinge.

Wir wollen Siemens Healthineers als vertikalen Branchenführer aufstellen.

Das bedeutet als fokussierten, global erfolgreichen Branchenspezialisten. Wir sind überzeugt, dass Siemens Healthineers die Zukunft der Gesundheitsversorgung wesentlich mitgestalten wird.

Die Logik hinter unseren Plänen ist eingängig und wie folgt:

Erstens, Siemens Healthineers ist in einem attraktiven Markt tätig.

Mega- oder Gigatrends treiben ein nachhaltiges, langfristiges Wachstum, von konjunkturellen Zyklen unbeeindruckt.

Zugleich verändert sich der Gesundheitsmarkt rasant und tiefgreifend – der Paradigmenwechsel ist real.

Die Branche steht inmitten eines Systemwandels, des Wandels von volumenbasierten zu Outcome-basierten Ansätzen.

Der Patient rückt in den Mittelpunkt. Man spricht von Precision Medicine – maßgeschneiderte Behandlungen und Therapien.

Technologische Fortschritte wie Digitalisierung, Datenanalytik und die Anwendung von künstlicher Intelligenz treiben diese Disruption weiter voran.

Zweitens, Siemens Healthineers verfügt über eine hervorragende Ausgangs- und Wettbewerbsposition in diesem Markt. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen stehen wir im Mittelpunkt der klinischen Entscheidungsfindung.

Diese Entscheidungen beeinflussen Qualität und Effizienz der Gesundheitsversorgung.

Unsere Stärken prädestinieren uns so zu einem logischen Mitspieler in der Gestaltung der Gesundheitsversorgung der Zukunft.

Drittens, Siemens Healthineers wird durch den Börsengang die unternehmerische Flexibilität erhalten, die nötig ist, um ihr volles Potenzial zu entfalten. In der „Healthineers Strategy 2025“ sind die strategischen Stoßrichtungen der Zukunft klar definiert.

Wir haben Freude an diesem Geschäft und Siemens wird aktiver und langfristiger Anteilseigner der Siemens Healthineers sein.

Die strategische Herangehensweise ist damit klar. Gestatten Sie mir noch einige Worte zu den weiteren Rahmenbedingungen:

- **Stichwort Eigentümerstruktur:** Siemens wird einen angemessenen Minderheitsanteil der Siemens Healthineers an die Börse bringen, um einen liquiden Markt zu schaffen. Siemens Healthineers wird weiterhin vollständig bei Siemens konsolidiert.
- **Stichwort Dividendenpolitik:** Siemens Healthineers plant Dividendenausschüttungen von 50 bis 60 Prozent auf Basis des Gewinns nach Steuern – im Einklang mit ihrem Wachstums- und Ergebnisprofil.
- **Stichwort Markenauftritt:** Siemens Healthineers wird die Stärke der Marke Siemens weiter nutzen. Denn diese steht auf der ganzen Welt für Integrität, eine Leidenschaft für Innovation und für Vertrauen.

Der Börsengang von Siemens Healthineers ist, abhängig von den Marktbedingungen, für die erste Kalenderjahreshälfte 2018 geplant. Mit unseren Vorbereitungen liegen wir im Zeitplan.

**[Joe Kaeser]**

Wir sind gut in das neue Geschäftsjahr gestartet, und das erste Quartal unterstreicht die Stärke unseres Hauses, besonders in der Gestaltung der Industriellen Digitalisierung. Wir bestätigen daher unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr. Wir wissen um unsere Chancen und kennen unsere Aufgaben. Wir sehen aber auch die Herausforderungen, die der Strukturwandel in unseren Geschäften an alle Beteiligten stellt. Hier stehen wir erst am Anfang und müssen als Sozialpartner gemeinsam lernen, damit umsichtig umzugehen.

Unser Strategieprogramm Vision 2020 ist in der Hauptsache abgeschlossen beziehungsweise die Umsetzung ist auf den Weg gebracht – erfolgreich und schneller als geplant.

Einer der Wegbereiter für dieses neue Siemens hat heute seinen letzten Arbeitstag. In gut zwei Stunden beginnt die Hauptversammlung. Mit dem heutigen Tag endet das Mandat von Dr. Cromme als Vorsitzender des Aufsichtsrats.

Ich werde darauf noch in meiner Rede auf der Hauptversammlung eingehen.

Ich möchte aber bereits an dieser Stelle Herrn Cromme für die enge, ereignisreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit im Namen des gesamten Vorstands und auch ganz persönlich meinen Dank aussprechen.

Herr Cromme ist ohne Frage eine große Persönlichkeit der deutschen Wirtschaft!

Er hat sich auch um Siemens verdient gemacht.

Wir wünschen ihm von Herzen alles Gute für die Zeit nach Siemens. Seine neuen Aufgaben hören sich sehr spannend an, so richtig nach Ruhestand klingt das jedenfalls noch nicht.