

# Durchwachsene Performance, Ausblick bestätigt

Joe Kaeser, Vorsitzender des  
Vorstands der Siemens AG



„Das zweite Quartal hat gezeigt, dass wir in der Verbesserung der operativen Performance noch viel zu tun haben. Dennoch sind wir auf Kurs, um unsere Ziele für das Geschäftsjahr zu erreichen.“

## Wesentliche Entwicklungen:

- Die Umsatzerlöse lagen im zweiten Quartal um 2% unter dem Vorjahreswert. Auf organischer Basis, ohne Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, legten die Umsatzerlöse um 1% zu.
- Der Auftragseingang ging um 13% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück, der ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen verzeichnet hatte. Auf organischer Basis lag der Auftragseingang um 10% unter dem Vorjahreswert. Das Book-to-Bill-Verhältnis belief sich im Quartal auf 1,06 und der Auftragsbestand von Siemens erreichte mit 103 Mrd. € einen neuen Höchststand.
- Das Ergebnis Summe Sektoren stieg um 16% auf 1,566 Mrd. €, wobei ein starker Ergebnisanstieg bei Infrastructure & Cities herausragte. Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten steigerte sich um 19%.
- Der Gewinn nach Steuern legte im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich um 12% auf 1,153 Mrd. € zu, und das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg auf 1,33 €.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten lag im zweiten Quartal mit 1,390 Mrd. € geringfügig über dem Vorjahreswert von 1,360 Mrd. €.

### Inhaltsverzeichnis

|   |          |
|---|----------|
| Siemens   | 2-4      |
| Sektoren, Equity Investments,<br>Financial Services                             | 5-12     |
| Zentrale Aktivitäten, Ausblick<br>Hinweise und zukunfts-<br>gerichtete Aussagen | 13<br>14 |

Financial Media:  
Alexander Becker  
Telefon: +49 89 636-36558  
E-Mail: [becker.alexander@siemens.com](mailto:becker.alexander@siemens.com)

Wolfram Trost  
Telefon: +49 89 636-34794  
E-Mail: [wolfram.trost@siemens.com](mailto:wolfram.trost@siemens.com)

Siemens AG  
80333 München

## Ergebnisveröffentlichung Q2 2014

1. Januar bis 31. März 2014

München, 7. Mai 2014

**SIEMENS**

## Auftragseingang und Umsatzerlöse

### Rekordauftragsbestand, anhaltender Gegenwind durch Währungsumrechnung

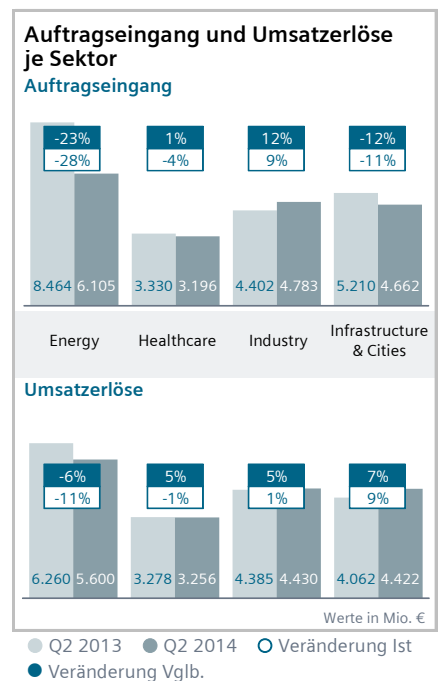
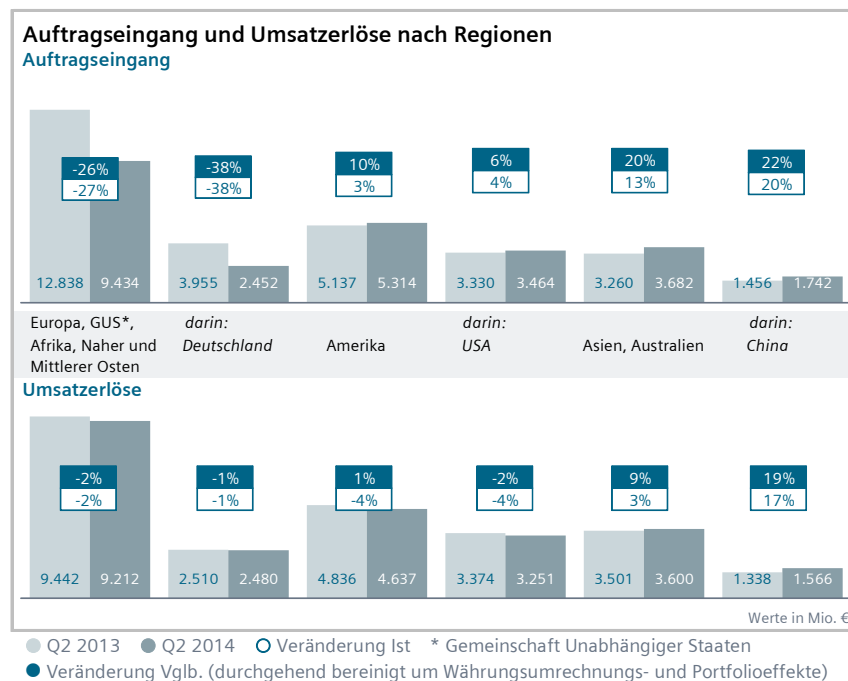
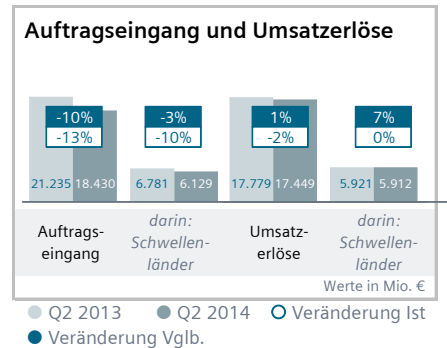
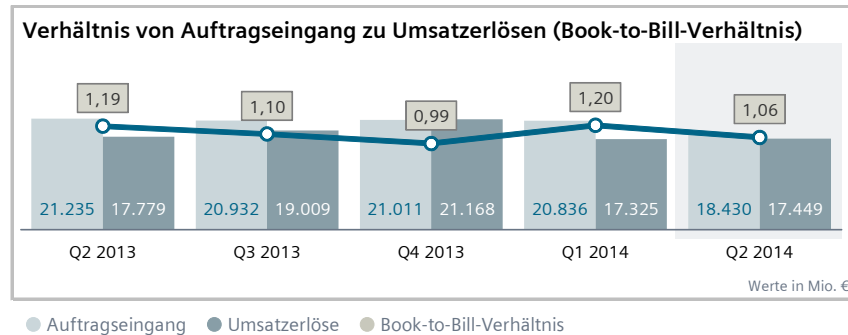
Die Umsatzerlöse lagen im zweiten Quartal um 2% unter dem Vorjahreswert, und der Auftragseingang ging im Wesentlichen aufgrund eines geringeren Volumens aus Großaufträgen um 13% zurück. Der Euro blieb gegenüber fast allen anderen wichtigen Währungen stärker als ein Jahr zuvor, was die Auftragsentwicklung und das Wachstum der Umsatzerlöse um jeweils vier Prozentpunkte abschwächte. Auf vergleichbarer Basis, ohne Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, stiegen die Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich um 1% und der Auftragseingang sank um 10%. Das Book-to-Bill-Verhältnis (Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen) betrug für Siemens insgesamt 1,06. Der Auftragsbestand (definiert als die Summe des Auftragsbestands der Sektoren) erreichte einen Rekordwert von 103 Mrd. €.

### Geringeres Volumen aus Großaufträgen in Europa/GANO

Der Auftragseingang war im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahrs rückläufig, in dem Energy zwei Großaufträge für Offshore-Windparks und Infrastructure & Cities zwei Großaufträge für Züge gewonnen hatten – alle in der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO). Industry verzeichnete ein solides Auftragswachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum, der Auftragseingang bei Healthcare stieg auf vergleichbarer Basis leicht an. Während der Auftragseingang in Europa/GANO bei Energy sowie Infrastructure & Cities wie oben erwähnt rückläufig war, führten diese beiden Sektoren das prozentual zweistellige Auftragswachstum in der Region Asien, Australien an. In Amerika stieg der Auftragseingang moderat, trotz stark negativer Währungsumrechnungseffekte. Der Auftragseingang in den Schwellenländern ging um 10% auf 6,129 Mrd. € zurück. Damit kamen 33% des gesamten Auftragseingangs im Quartal aus den Schwellenländern.

### Stabile organische Umsatzentwicklung unterstützt von Schwellenländern

Infrastructure & Cities sowie Industry berichteten im zweiten Quartal ein Wachstum der Umsatzerlöse, auf vergleichbarer Basis lagen die Umsatzerlöse von Healthcare ebenfalls über dem Vorjahreswert. Bei Energy gingen die Umsatzerlöse aufgrund einer gedämpften Nachfrage in Verbindung mit einer selektiven Auftragsannahme in vorangegangenen Perioden zurück. Regional stiegen die Umsatzerlöse in Asien, Australien um 3%, mit prozentual zweistelligem Wachstum in China, zu dem alle Sektoren beitrugen. In Amerika wuchsen die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis. Europa/GANO berichtete einen Rückgang, da ein prozentual zweistelliger Rückgang bei Energy die zweistellige Wachstumsrate bei Infrastructure & Cities überwog. Die Umsatzerlöse der Schwellenländer blieben mit 5,912 Mrd. € fast unverändert und trugen 34% zu den gesamten Umsatzerlösen im Quartal bei. Auf organischer Basis betrug das Wachstum in den Schwellenländern 7%.



## Ergebnis

### Erhebliche Steigerung beim Ergebnis Summe Sektoren

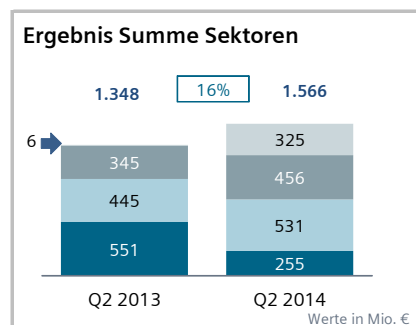
Das Ergebnis Summe Sektoren stieg im Vorjahresvergleich um 16% auf 1,566 Mrd. €, obwohl die Ergebnisentwicklung durch Währungseffekte belastet wurde, von denen erwartet wird, dass sie – angesichts der Euro-Stärke im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013 – anhalten werden. Healthcare lieferte mit 531 Mio. € den größten Beitrag zum Ergebnis Summe Sektoren. Darin enthalten war ein positiver Effekt von 66 Mio. € in Verbindung mit dem erwarteten Verkauf einer Partikeltherapieanlage. Das Ergebnis von Industry lag mit 456 Mio. € fast ein Drittel über dem Vorjahreswert, trotz Belastungen in Höhe von 75 Mio. € bei einem Projekt im Metalltechnologiegeschäft. Mit einer soliden operativen Leistung erreichte Infrastructure & Cities das stärkste Ergebniswachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis des Sektors kletterte auf 325 Mio. €, gegenüber 6 Mio. € ein Jahr zuvor, als Projektbelastungen von 161 Mio. € in Zusammenhang mit Hochgeschwindigkeitszügen angefallen waren.

Bei Energy sank das Ergebnis im zweiten Quartal auf 255 Mio. €, hauptsächlich aufgrund von Projektbelastungen in Höhe von 310 Mio. €, vor allem in Zusammenhang mit zwei Stromübertragungsprojekten in Kanada. Dies wurde teilweise durch einen Gewinn von 73 Mio. € aus der Veräußerung eines Geschäfts ausgeglichen. Im Vorjahreszeitraum war das Ergebnis von Energy durch Belastungen in Höhe von 84 Mio. € beeinträchtigt gewesen, die im Wesentlichen in Verbindung mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks in Deutschland standen.

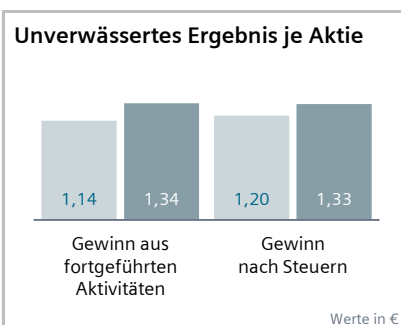
Im Berichtszeitraum profitierte das Ergebnis Summe Sektoren von Produktivitätsverbesserungen aus dem Programm „Siemens 2014“. Im zweiten Quartal des Vorjahrs war das Ergebnis Summe Sektoren mit 106 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“ belastet gewesen.

### Höherer Gewinn nach Steuern durch Ergebnis Summe Sektoren

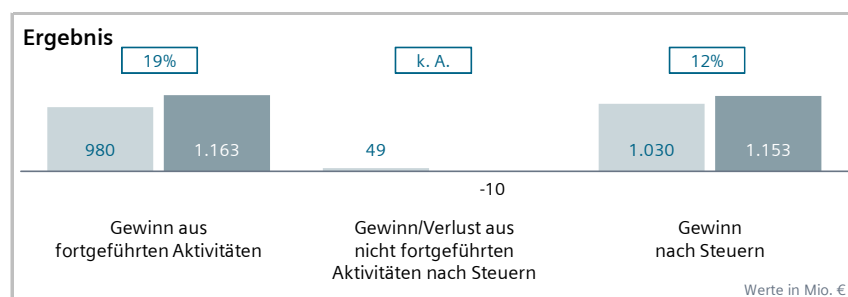
Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten stieg im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich um 19% auf 1,163 Mrd. €. Der Anstieg war in erster Linie auf das höhere Ergebnis Summe Sektoren zurückzuführen. Außerdem wurde der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten im Berichtszeitraum von einem positiven Beitrag außerhalb der Sektoren unterstützt. Der Gewinn nach Steuern stieg im zweiten Quartal auf 1,153 Mrd. €, gegenüber 1,030 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg auf 1,33 €, im Vergleich zu 1,20 € ein Jahr zuvor. Darin enthalten ist ein Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten von 10 Mio. €, im Vergleich zu einem Gewinn von 49 Mio. € im Vorjahreszeitraum, der einen Gewinn in Höhe von 57 Mio. € aus nicht fortgeführten Aktivitäten in Zusammenhang mit OSRAM enthalten hatte.



Sektoren: ● Energy ● Healthcare ● Industry  
● Infrastructure & Cities ○ Veränderung in %



● Q2 2013 ● Q2 2014



● Q2 2013 ● Q2 2014 ○ Veränderung in %

## Liquidität, Kapitalrendite (ROCE) (angepasst), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

### Free Cash Flow des zweiten Quartals über dem Vorjahreswert

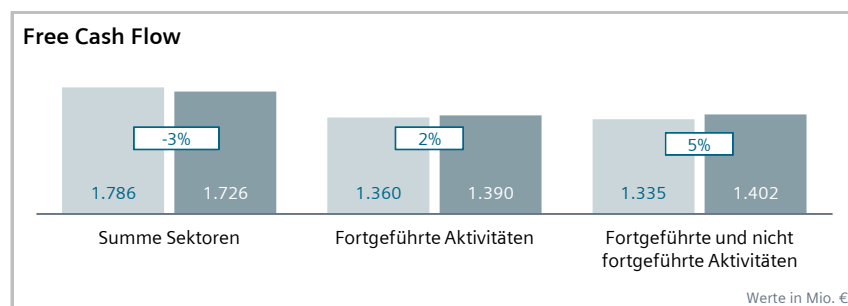
Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten des zweiten Quartals stieg geringfügig auf 1,390 Mrd. €, gegenüber 1,360 Mrd. € im Vorjahreszeitraum, obwohl das Berichtsquartal Mittelabflüsse von 0,2 Mrd. € in Zusammenhang mit Ergebnisbelastungen aus dem Programm „Siemens 2014“ enthielt. Das abgelaufene Quartal umfasste Mittelzuflüsse in Höhe von insgesamt 0,5 Mrd. € aus dem Abbau des operativen Nettoumlaufvermögens, gegenüber Zuflüssen in Höhe von 0,4 Mrd. € ein Jahr zuvor. Im Berichtszeitraum kam der Abbau des operativen Nettoumlaufvermögens in erster Linie aus dem Sektor Energy, der erhebliche erhaltene Anzahlungen verzeichnete.

### Gewinnwachstum lässt ROCE ansteigen

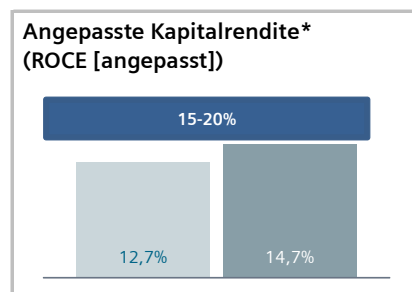
Auf fortgeführter Basis stieg der ROCE (angepasst) im zweiten Quartal auf 14,7%, gegenüber 12,7% im Vorjahreszeitraum. Dieser Anstieg resultierte aus einem höheren Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten.

### Unterdeckung der Pensionspläne nimmt zu

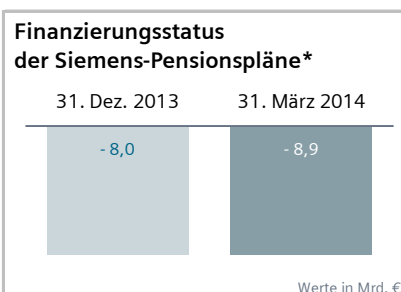
Die Unterdeckung der Pensionspläne von Siemens betrug zum 31. März 2014 8,9 Mrd. €, im Vergleich zu einer Unterdeckung von 8,0 Mrd. € zum 31. Dezember 2013. Ein starker Rückgang des angenommenen Abzinsungssatzes und angefallene laufende Dienstzeit- und Zinsaufwendungen wurden nur teilweise durch positive tatsächliche Erträge aus Planvermögen und Arbeitgeberbeiträge ausgeglichen.



● Q2 2013 ● Q2 2014 ○ Veränderung in %



● Q2 2013 ● Q2 2014  
 ● Angepasste Kapitalrendite\* Zielband  
 \* Fortgeführte Aktivitäten



\* Fortgeführte Aktivitäten

## Sektor Energy

### Höhere Belastungen und geringere Umsatzerlöse halten Ergebnisentwicklung zurück

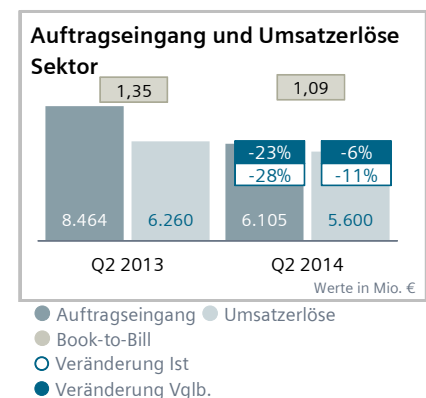
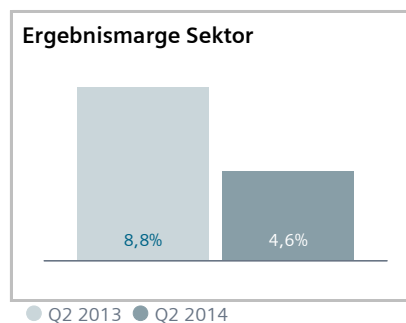
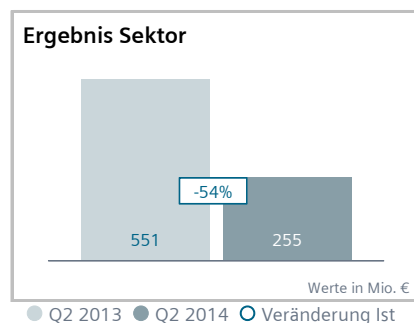
Das Ergebnis von **Energy** war negativ beeinflusst durch erhebliche Projektbelastungen im Stromübertragungsgeschäft, Belastungen in Zusammenhang mit Windturbinen sowie durch geringere Umsatzerlöse aufgrund von herausfordernden Märkten. Infolgedessen sank das Ergebnis im zweiten Quartal um 54% auf 255 Mio. €. Die Division Power Transmission spielte bei dem Rückgang eine wesentliche Rolle, da hier Projektbelastungen von 310 Mio. € anfielen, die in erster Linie in Verbindung mit zwei Hochspannungsgleichstromübertragungsprojekten (HGÜ) in Kanada standen. Wind Power berichtete ebenfalls ein negatives Ergebnis im abgelaufenen Quartal, das Belastungen von 48 Mio. € in Verbindung mit der Inspektion und dem Austausch von fehlerhaften Rotorlagern bei Onshore-Windturbinen enthielt. Diese Belastungen überwogen das Ergebniswachstum bei Power Generation. Der Vorjahreszeitraum hatte Belastungen von 24 Mio. € in Zusammenhang mit dem Produktivitätsverbesserungsprogramm „Siemens 2014“ enthalten.

Die Umsatzerlöse waren im zweiten Quartal um 11% rückläufig und spiegelten eine schwache Auftragsentwicklung bei Power Generation sowie eine selektive Auftragsannahme bei Power Transmission in vorangegangenen Quartalen wider. Regional betrachtet kam der Rückgang der Umsatzerlöse hauptsächlich aus Europa/GANO.

Der Auftragseingang lag um 28% unter dem Wert aus dem zweiten Quartal des Vorjahrs, in dem ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen zwei Aufträge für Offshore-Windparks in Europa/GANO enthalten hatte. In geringerem Maße spiegelte die Auftragsentwicklung auch das herausfordernde Marktumfeld von Energy wider, besonders den Nachfragerückgang nach großen Gasturbinen. Negative Währungsumrechnungseffekte belasteten die Entwicklung von Umsatzerlösen und Aufträgen mit jeweils vier Prozentpunkten. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors Energy betrug 1,09 und der Auftragsbestand belief sich zum Ende des Quartals auf 55 Mrd. €.

### Positive Effekte heben Ergebnis trotz rückläufiger Entwicklung bei Umsatzerlösen und Aufträgen

Das Ergebnis von **Power Generation** belief sich im zweiten Quartal auf 592 Mio. € und profitierte von einem Gewinn in Höhe von 73 Mio. € aus dem Verkauf eines Geschäfts mit Turboventilatoren sowie von 56 Mio. € in Zusammenhang mit dem erfolgreichen Abschluss eines schlüsselfertigen Projekts. Die Umsatzerlöse lagen im zweiten Quartal um 12% unter dem Vorjahreswert, bei Rückgängen in allen Berichtsregionen. Hierin spiegelte sich die schwache Auftragsentwicklung in vorangegangenen Perioden wider, die im Wesentlichen auf Herausforderungen in den Gasturbinenmärkten zurückzuführen war. Der Auftragseingang war im Berichtsquartal ebenfalls rückläufig und lag um 20% unter dem Vorjahreswert, bei Rückgängen in Europa/GANO und der Region Amerika.



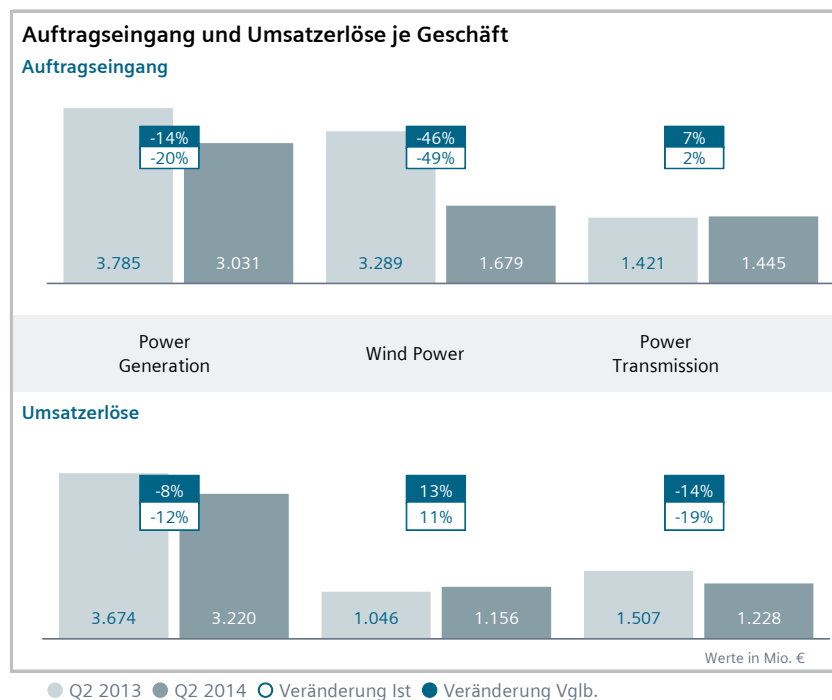
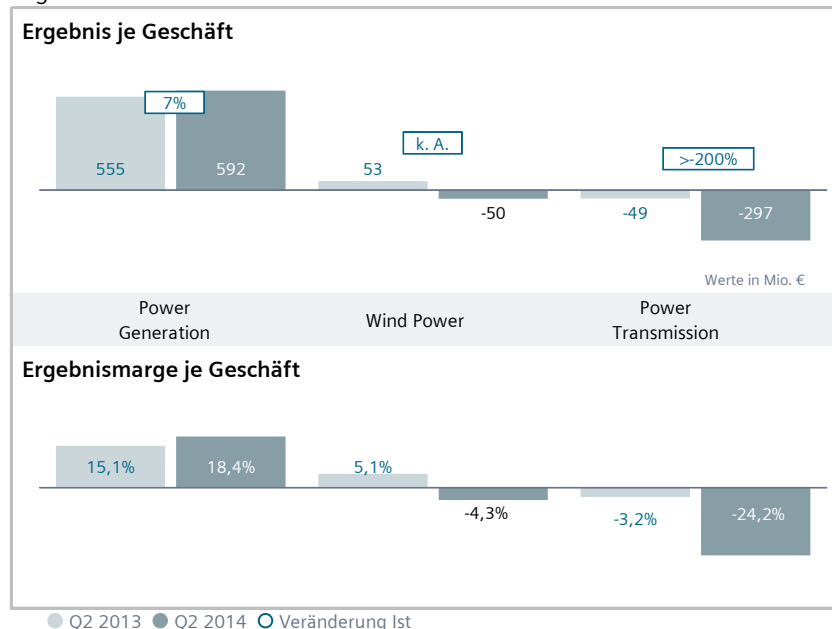
## Belastungen und Geschäftsmix führen zu negativem Ergebnis

Die Division **Wind Power** zeigte ein Ergebnis von –50 Mio. €, teilweise verursacht durch die oben erwähnten Belastungen in Höhe von 48 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung wurde daneben durch einen ungünstigen Geschäftsmix beeinträchtigt, mit einem ungewöhnlich niedrigen Beitrag aus dem höhermargigen Offshore-Geschäft, verglichen mit dem Vorjahresquartal. Dies resultierte aus einer niedrigeren Kapazitätsauslastung in Verbindung mit über dem Quartalsdurchschnitt liegenden Produktionskosten.

Die Umsatzerlöse stiegen um 11%. Dabei überwog ein Wachstumsschub in den Berichtsregionen Amerika sowie Asien, Australien einen Rückgang in Europa/GANO. Der Auftragseingang lag aufgrund eines stark rückläufigen Volumens aus Großaufträgen um 49% unter dem zweiten Quartal ein Jahr zuvor. Der Vorjahreszeitraum hatte die beiden oben genannten Windpark-Aufträge sowie einen Service-Großauftrag enthalten, die alle die Region Europa/GANO betrafen.

## Erheblicher Verlust aufgrund höherer Projektbelastungen

**Power Transmission** berichtete im zweiten Quartal ein negatives Ergebnis von 297 Mio. €, gegenüber –49 Mio. € im Vorjahr. Im Berichtszeitraum war das Ergebnis der Division mit 287 Mio. € in Zusammenhang mit den zwei oben erwähnten HGÜ-Projekten in Kanada belastet. Diese Belastungen resultierten unter anderem aus geänderten Lieferantenschätzungen im Bereich Tiefbau und Infrastruktur sowie aus Vertragsstrafen für damit in Zusammenhang stehende Projektverzögerungen. Wie im Vorjahr enthielt der Berichtszeitraum Belastungen, die im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks in Deutschland standen. Im Berichtsquartal waren es 23 Mio. €, gegenüber 84 Mio. € ein Jahr zuvor. Die Ergebnisentwicklung wurde zudem durch einen hohen Anteil an Projekten mit niedrigen oder geringfügigen Ergebnismargen zurückgehalten. Die Umsatzerlöse lagen um 19% unter dem Vorjahreswert, bei Rückgängen in allen Berichtsregionen, in erster Linie aufgrund einer selektiven Auftragsannahme im Lösungsgeschäft in vorangegangenen Quartalen. Der Auftragseingang hingegen lag aufgrund eines Auftragswachstums in Europa/GANO über dem Vorjahreswert. Die anderen Berichtsregionen verzeichneten einen rückläufigen Auftragseingang. Die Division erwartet, dass die Herausforderungen in den kommenden Quartalen anhalten werden.



## Sektor Healthcare

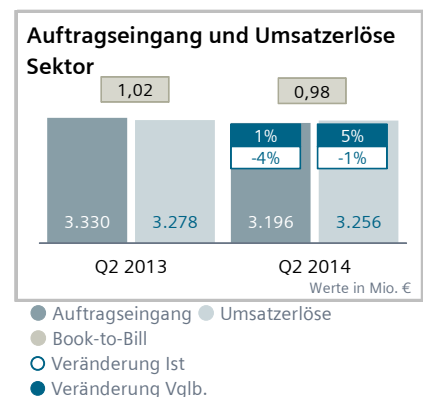
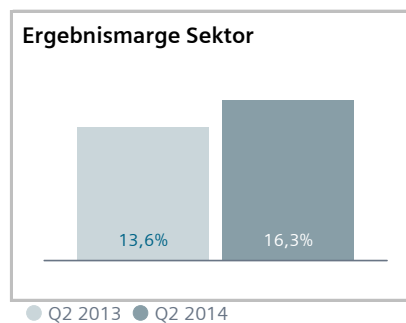
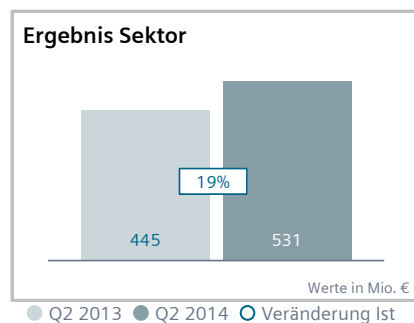
### Organisches Wachstum der Umsatzerlöse in allen Geschäften

**Healthcare** berichtete im zweiten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 531 Mio. €. Der Anstieg um 19% im Vorjahresvergleich war im Wesentlichen auf eine positive Wirkung von 66 Mio. € aus dem erwarteten Verkauf einer Partikeltherapieanlage zurückzuführen. Das Ergebnis des Vorjahreszeitraums war in Zusammenhang mit der Initiative „Agenda 2013“ des Sektors mit 13 Mio. € belastet gewesen.

Das Ergebnis bei Diagnostics erreichte 101 Mio. € und lag damit über dem Vorjahreswert von 84 Mio. €, der Belastungen von 8 Mio. € in Verbindung mit der „Agenda 2013“ enthalten hatte. Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA) aus früheren Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich im zweiten Quartal auf 41 Mio. €. Im Vorjahreszeitraum hatten die PPA-Effekte 42 Mio. € betragen.

Die berichteten Umsatzerlöse und Aufträge bei Healthcare lagen jeweils unter dem Vorjahreswert. Dabei gingen in der Berichtsregion Amerika sowohl die Umsatzerlöse als auch die Aufträge zurück, in Asien, Australien nahm der Auftragseingang ab. Auf vergleichbarer Basis, in erster Linie ohne negative Währungsumrechnungseffekte in diesen Regionen, erhöhten sich die Umsatzerlöse von Healthcare aufgrund eines breiten Wachstums in seinen Geschäften um 5%, während der Auftragseingang um 1% anstieg. Das Book-to-Bill-Verhältnis für den Sektor betrug 0,98 und der Auftragsbestand von Healthcare belief sich zum Ende des zweiten Quartals auf 7 Mrd. €.

Diagnostics berichtete im zweiten Quartal Umsatzerlöse von 937 Mio. € und lag damit aufgrund eines Rückgangs in der Region Amerika um 3% unter dem Vorjahreswert von 963 Mio. €. Auf vergleichbarer Basis stiegen die Umsatzerlöse von Diagnostics um 3% gegenüber dem Vorjahr.



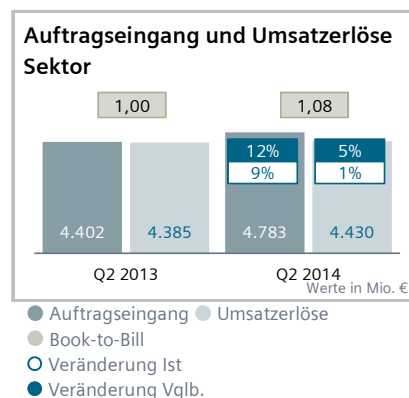
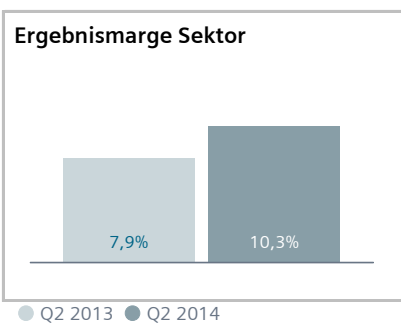
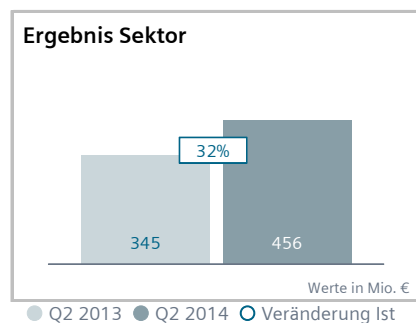
## Sektor Industry

### Ergebniswachstum, anhaltende Stabilisierung bei kurzzyklischen Geschäften

Das Ergebnis von **Industry** betrug im zweiten Quartal 456 Mio. €, gegenüber 345 Mio. € ein Jahr zuvor. Der Vorjahreswert hatte Belastungen von 46 Mio. € in Verbindung mit dem Produktivitätsverbesserungsprogramm „Siemens 2014“ enthalten. Im Berichtszeitraum wurde die Ergebnisentwicklung durch ein negatives Ergebnis im Metalltechnologiegeschäft zurückgehalten, das Belastungen von 75 Mio. € in Verbindung mit einem Projekt in den USA verzeichnete.

Die Umsatzerlöse lagen im zweiten Quartal um 1% über dem Vorjahreswert und der Auftragseingang stieg im Vorjahresvergleich um 9%, mit einem höheren Volumen aus Großaufträgen. Eine anhaltende Stabilisierung bei den kurzzyklischen Geschäften des Sektors unterstützte die allgemeine Volumenzunahme. Negative Währungsumrechnungseffekte drückten das Auftragswachstum um vier Prozentpunkte und die Entwicklung der Umsatzerlöse um drei Prozentpunkte.

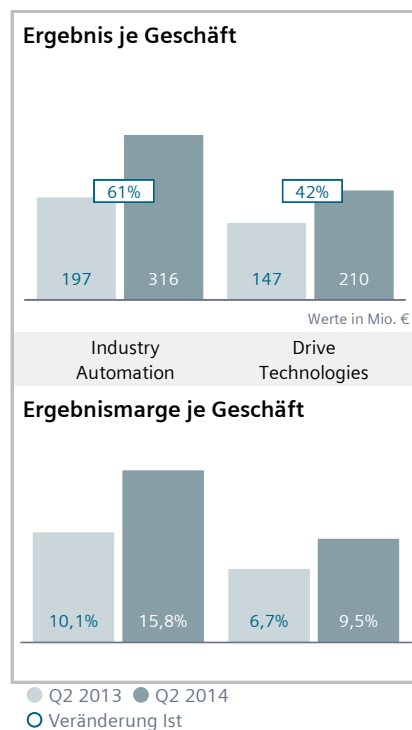
Bei den Regionen legten die Umsatzerlöse in Asien, Australien vor allem aufgrund einer Aufstockung der Lagerbestände der Kunden in China zu. In Europa/GANO stiegen die Umsatzerlöse ebenfalls. In der Berichtsregion Amerika führten starke negative Währungsumrechnungseffekte zu einem Rückgang der berichteten Umsatzerlöse. Das Auftragswachstum kam aus Europa/GANO sowie Asien, Australien, angetrieben von Deutschland beziehungsweise China. In Amerika war der Auftragseingang rückläufig. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug 1,08 und der Auftragsbestand belief sich zum Ende des Quartals auf 10 Mrd. €.



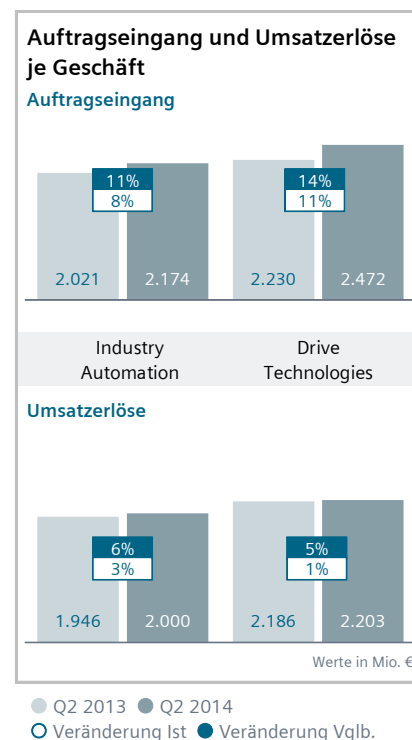


### Umsatzerlöse und Produktmix unterstützen Ergebniswachstum

Das Ergebnis von **Industry Automation** stieg im zweiten Quartal auf 316 Mio. €, zum Teil wegen einer verbesserten Kapazitätsauslastung aufgrund höherer Umsatzerlöse und einer günstigeren Zusammensetzung der verkauften Produkte. PPA-Effekte in Verbindung mit LMS International NV (LMS) betragen sowohl im Berichtszeitraum als auch ein Jahr zuvor jeweils 11 Mio. €. Im Vorjahreszeitraum hatten aus Anpassungen von Umsatzabgrenzungen sowie der Neubewertung von Vorratsvermögen in Zusammenhang mit der Akquisition von LMS insgesamt 14 Mio. € resultiert. PPA-Effekte in Zusammenhang mit der Akquisition von UGS Corp. betragen im Berichtszeitraum 35 Mio. €, im Vergleich zu 38 Mio. € ein Jahr zuvor.



Die Umsatzerlöse von Industry Automation stiegen im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 3%, mit prozentual zweistelligen Zuwächsen in Asien, Australien, einschließlich der oben erwähnten Aufstockung der Lagerbestände der Kunden in China. Der Auftragseingang legte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8% zu, da ein prozentual zweistelliges Wachstum in Asien, Australien sowie in Europa/GANO einen Rückgang in Amerika überwog.



### Ergebnisanstieg, Großaufträge unterstützen Wachstum

Das Ergebnis von **Drive Technologies** belief sich im zweiten Quartal auf 210 Mio. €. Der Ergebnisanstieg ist hauptsächlich auf die niedrige Vergleichsbasis im Jahr zuvor zurückzuführen, als die Division den Großteil der Belastungen des Sektors in Verbindung mit dem oben erwähnten Programm „Siemens 2014“ getragen hatte. Das Programm führte zu einer verbesserten Kostenposition der Division im abgelaufenen Quartal, und ein sich stabilisierendes Marktumfeld unterstützte die Volumenzunahme.

Mit einem Wachstum in der Berichtsregion Europa/GANO legten die Umsatzerlöse im zweiten Quartal um 1% zu. Die anderen Regionen berichteten Rückgänge aufgrund von negativen Währungsumrechnungseffekten. Durch Großaufträge unterstützt, berichteten Europa/GANO sowie Asien, Australien beim Auftragseingang zweistellige Wachstumsraten gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Insgesamt stiegen die Aufträge der Division um 11%.

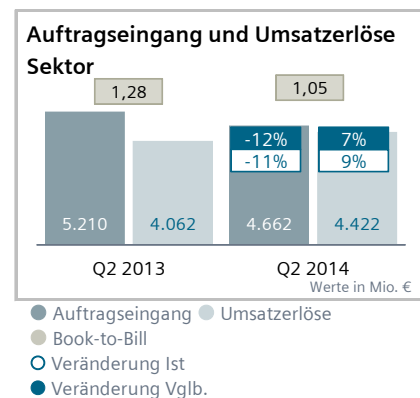
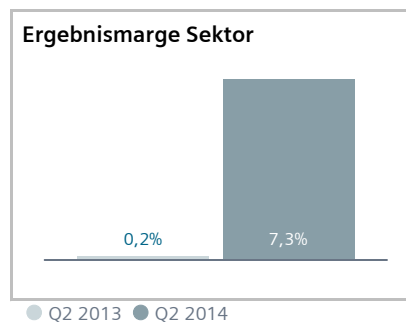
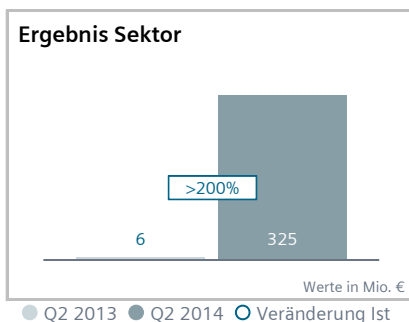
## Sektor Infrastructure & Cities

### Verbesserungen bei Abwicklung, Mix und Produktivität führen zu Ergebnisanstieg

**Infrastructure & Cities** erzielte im zweiten Quartal erneut eine starke Ergebnissteigerung. Alle Geschäfte trugen zum Anstieg auf 325 Mio. € bei. Das Ergebnis des Vorjahreszeitraums von 6 Mio. € hatte Projektbelastungen in Höhe von 161 Mio. € in Verbindung mit Hochgeschwindigkeitszügen bei Transportation & Logistics enthalten. Mit einer verbesserten Projektabwicklung und höheren Umsatzerlösen erzielte dieses Geschäft im abgelaufenen Quartal ein Ergebnis von 126 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung des Sektors beinhaltet zudem eine günstigere Zusammensetzung der Geschäfte sowie Produktivitätssteigerungen in Zusammenhang mit der Umsetzung des Programms „Siemens 2014“, besonders bei Power Grid Solutions & Products sowie Building Technologies. Das Sektorergebnis profitierte auch von einer Nettowirkung in Höhe von 30 Mio. € aus der Auflösung von Rückstellungen in Verbindung mit „Siemens 2014“, in erster Linie bei Transportation & Logistics. Der Vorjahreszeitraum hingegen war mit 23 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“ belastet gewesen.

Die Umsatzerlöse von Infrastructure & Cities erhöhten sich um 9%. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahresquartal resultierte aus Transportation & Logistics und beinhaltete die Abwicklung großer Zugprojekte sowie die zwischenzeitliche Akquisition von Invensys Rail. Die Umsatzerlöse der anderen Sektorgeschäfte hingegen waren gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahres rückläufig. Darin enthalten waren negative Währungsumrechnungseffekte, die besonders stark bei Power Grid Solutions & Products ausfielen. Bei den Regionen wurden zweistellige Zuwachsraten in Europa/GANO sowie in Asien, Australien teilweise durch einen Rückgang in der Region Amerika aufgewogen.

Der Auftragseingang des Sektors lag um 11% unter dem Vorjahreswert, der ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen für Züge in Europa/GANO enthalten hatte. Der Auftragsrückgang in dieser Region überwog höhere Auftragseingänge in Asien, Australien sowie Amerika. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug 1,05 und der Auftragsbestand zum Ende des Quartals lag bei 30 Mrd. €.



## Profitables Wachstum aufgrund starker Projektabwicklung

**Transportation & Logistics** leistete im zweiten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 126 Mio. €, im Vergleich zu einem negativen Ergebnis von 156 Mio. € ein Jahr zuvor, als das Geschäft Projektbelastungen in Verbindung mit Hochgeschwindigkeitszügen von 161 Mio. € verzeichnet hatte. PPA-Effekte in Verbindung mit der Akquisition von Invensys Rail, die im dritten Quartal des Geschäftsjahrs 2013 abgeschlossen worden war, beliefen sich auf 13 Mio. €.

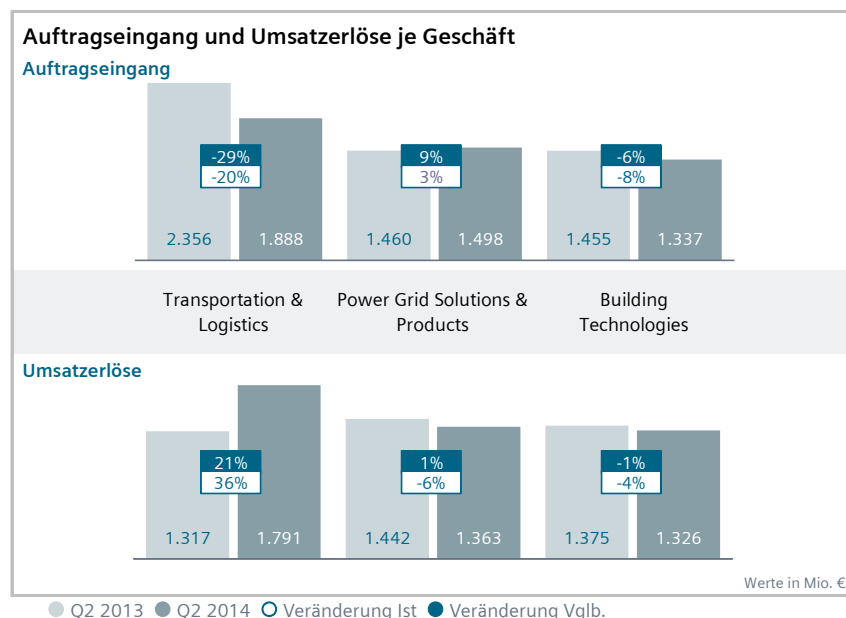
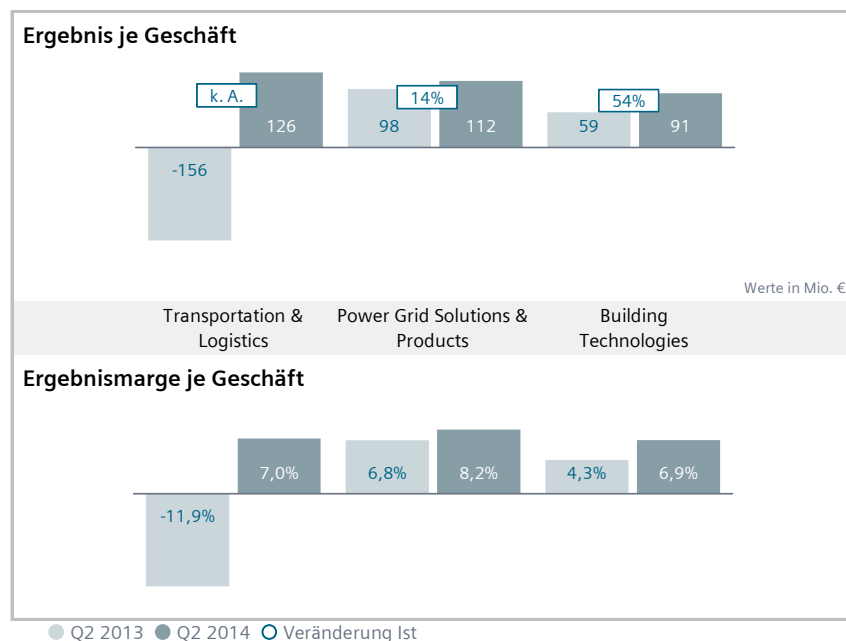
Die Umsatzerlöse des zweiten Quartals legten im Vorjahresvergleich um mehr als ein Drittel zu, da Transportation & Logistics die Abarbeitung seiner Zuggroßaufträge fortsetzte. Aufgrund eines erheblich höheren Volumens aus Großaufträgen im Vorjahreszeitraum, wie oben erwähnt, lag der Auftragseingang im abgelaufenen Quartal um 20% unter dem Vorjahreswert. Sowohl die Umsatzerlöse als auch der Auftragseingang profitierten von der Akquisition von Invensys Rail zwischen den betrachteten Zeiträumen.

## Ergebnisanstieg durch verbesserte Produktivität und Geschäftsmix

Das Ergebnis von **Power Grid Solutions & Products** stieg auf 112 Mio. €, trotz im Vorjahresvergleich rückläufiger Umsatzerlöse. Der Anstieg war im Wesentlichen auf eine günstigere Zusammensetzung der Geschäfte sowie Produktivitätsverbesserungen aufgrund der Umsetzung des Programms „Siemens 2014“ zurückzuführen. Die Umsatzerlöse lagen im zweiten Quartal um 6% unter dem Vorjahreswert, aufgrund von Rückgängen in Amerika sowie Asien, Australien, die in erster Linie aus starken negativen Währungsumrechnungseffekten resultierten. Europa/GANO berichtete einen moderaten Anstieg der Umsatzerlöse. Der Auftragseingang lag um 3% über dem Vorjahreswert und wurde durch ein prozentual zweistelliges Wachstum in Europa/GANO angetrieben. Auf vergleichbarer Basis, vor allem ohne Währungsumrechnungseffekte, stiegen die Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich um 1% und der Auftragseingang um 9%.

## Höhere Produktivität und verbesserter Mix lassen Ergebnis steigen

Das Ergebnis von **Building Technologies** stieg auf 91 Mio. €, im Vergleich zu 59 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Diese Zunahme resultierte im Wesentlichen aus Produktivitätsverbesserungen aufgrund der erfolgreichen Umsetzung des Programms „Siemens 2014“ und einer günstigeren Zusammensetzung der Geschäfte. Die Umsatzerlöse lagen um 4% unter dem Vorjahreswert. Der Auftragseingang ging um 8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück, der einen Großauftrag für ein Energieeffizienzprojekt in den USA enthalten hatte. Sowohl die Entwicklung der Umsatzerlöse als auch des Auftragseingangs wurde von negativen Währungsumrechnungseffekten beeinträchtigt.



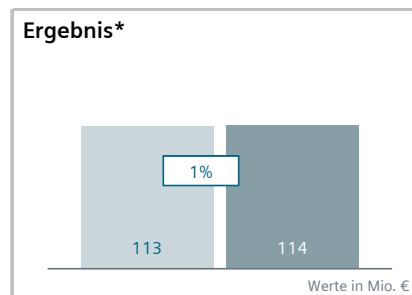
## Equity Investments und Financial Services

### Ergebnisbeitrag von Equity Investments sehr stark gestiegen

Im zweiten Quartal stieg das Ergebnis von **Equity Investments** auf 123 Mio. €, gegenüber dem Vorjahreswert von 29 Mio. €, der durch einen Verlust von 62 Mio. € in Verbindung mit dem Anteil von Siemens an Nokia Siemens Networks B.V. belastet gewesen war. Dieser Anteil wurde zwischen den betrachteten Zeiträumen verkauft. Seit Beginn des zweiten Quartals des Geschäftsjahrs 2014 berichten wir die Ergebnisse in Verbindung mit unserem Anteil an Bosch Siemens Hausgeräte GmbH (BSH) phasengleich mit den Ergebnissen von Siemens und nicht wie bisher zeitverzögert um ein Quartal. Daher bezog sich das Ergebnis des Berichtszeitraums auf das Beteiligungsergebnis aus BSH sowohl für das abgelaufene als auch das vorangegangene Quartal.

### Wachstumsstrategie bei Financial Services wird fortgeführt

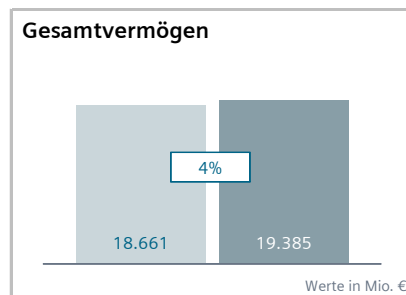
SFS lieferte im zweiten Quartal einen soliden Ergebnisbeitrag, mit einem Ergebnis vor Ertragsteuern von 114 Mio. €. Dies entsprach einem geringen Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum. SFS setzte die Umsetzung der Wachstumsstrategie fort und berichtete einen Anstieg des Gesamtvermögens, der zu höheren Zinserträgen sowie damit verbundenen Aufwendungen führte. Das Ergebnis des Geschäfts mit Eigenkapitalbeteiligungen lag hingegen unter dem Vorjahreswert. Obgleich es beträchtliche vorzeitige Kündigungen von Finanzierungen gab und negative Währungsumrechnungseffekte zu verzeichnen waren, stieg das Gesamtvermögen zum Ende des Quartals auf 19,385 Mrd. €, gegenüber 18,661 Mrd. € zum Ende des Geschäftsjahrs 2013.



● Q2 2013 ● Q2 2014

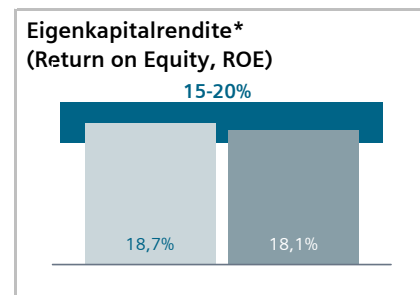
○ Veränderung Ist

\* Das Ergebnis von Financial Services, wie es in den Segmentinformationen berichtet wird, ist als Ergebnis vor Ertragsteuern definiert



● 30. Sept. 2013 ● 31. März 2014

○ Veränderung Ist



● Q2 2013 ● Q2 2014

● ROE (nach Steuern) Zielband

\* ROE (nach Steuern) berechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern (für Zwecke der Zwischenberichterstattung annualisiert) geteilt durch das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital von SFS, welches bei 1,879 (im Vj. 1,865) Mrd. € lag

## Zentrale Aktivitäten

### Zentrale Posten und Pensionen

Die **Zentralen Posten und Pensionen** berichteten im zweiten Quartal ein negatives Ergebnis von 249 Mio. €, im Vergleich zu –152 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Darin enthalten waren die zentralen Posten mit –151 Mio. €, gegenüber –45 Mio. € im Vorjahresquartal. Das Ergebnis für das abgelaufene Quartal enthielt Aufwendungen aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der Optionsscheine, die im Geschäftsjahr 2012 zusammen mit Schuldverschreibungen in Höhe von 3 Mrd. US\$ ausgegeben worden waren, sowie negative Wirkungen in Zusammenhang mit rechtlichen und regulatorischen Themen. Die zentral getragenen Pensionsaufwendungen beliefen sich im zweiten Quartal auf 97 Mio. €, im Vergleich zu 106 Mio. € im gleichen Vorjahreszeitraum.

### Siemens Real Estate

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate (SRE)** betrug im zweiten Quartal 18 Mio. €, gegenüber –2 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Wie in der Vergangenheit ist das Ergebnis von SRE weiterhin in hohem Maße von Immobilienverkäufen abhängig.

### Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen mit verbesserten Ergebnissen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen** betrug im zweiten Quartal 3 Mio. €, gegenüber –25 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die Verbesserung resultierte hauptsächlich aus höheren Erträgen der Konzern-Treasury, vor allem aufgrund von Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte von Zinsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) erfüllen.

## Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2014 erwarten wir, dass unsere Märkte herausfordernd bleiben. Unsere kurzzyklischen Geschäfte gehen nicht von einer nachhaltigen Erholung bis spät im Geschäftsjahr aus. Wir erwarten mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Vorausgesetzt die Umsatzerlöse bleiben auf organischer Basis auf dem Vorjahresniveau, erwarten wir, dass das unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) im Geschäftsjahr 2014 um mindestens 15% über dem Wert des Geschäftsjahrs 2013 von 5,08 € liegen wird.

Diese Prognose basiert auf einer Anzahl von 843 Mio. zum 30. September 2013 im Umlauf gewesener Aktien. Von dieser Prognose sind außerdem Auswirkungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

## Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Angaben sind vorläufig und nicht testiert.

Die Finanzpublikationen sind im Internet unter [www.siemens.com/ir](http://www.siemens.com/ir) → Publications & Calendar verfügbar.

Heute ab 8:45 Uhr MESZ wird die kombinierte Halbjahres-Presse- und Analystenkonferenz mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Joe Kaeser, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Dr. Ralf P. Thomas, live im Internet übertragen. Journalisten können die Konferenz und die Präsentation im Internet unter [www.siemens.com/pressekonferenz](http://www.siemens.com/pressekonferenz) mit verfolgen, Analysten unter [www.siemens.com/analystcall](http://www.siemens.com/analystcall). Im Anschluss wird dort auch eine Aufzeichnung der Konferenz zur Verfügung gestellt.

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sind oder sein können. Auftragszugang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu den Wachstumsraten der Umsatzerlöse und des Auftragszugangs, das Verhältnis von Auftragszugang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill), Ergebnis Summe Sektoren, Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) (nach Steuern), Kapitalrendite (Return on Capital Employed, ROCE) (angepasst), freier Zahlungsmittelfluss (Free Cash Flow, FCF), angepasstes EBITDA, angepasstes EBIT, angepasste EBITDA-Margen, Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können solche Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Siemens sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Siemens betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“, „vorhersagen“ oder ähnliche Begriffe. Wir werden gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit unsere Vertreter zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Solche Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Managements. Sie unterliegen daher einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen von Siemens wesentlich von den Angaben zu künftigen Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in den zukunftsgerichteten Aussagen wiedergegeben oder aufgrund früherer Trends erwartet werden. Diese Faktoren beinhalten insbesondere Angelegenheiten, die in „Item 3: Key information—Risk Factors“ in unserem aktuellen, als Form 20-F bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereichten Jahresbericht, im Abschnitt C.9.3 Risiken in unserem aktuellen, gemäß HGB erstellten Jahresbericht und im Abschnitt

dargestellten und im Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen. Definitionen dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Diskussion der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahlen, Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen von Siemens sowie eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter

[www.siemens.com/nonGAAP](http://www.siemens.com/nonGAAP). Weitere Informationen enthält der aktuelle Jahresbericht als Form 20-F von Siemens im Abschnitt „Supplemental financial measures“. Die Form 20-F finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website oder über das EDGAR-System auf der Website der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC.

C.7 Risiken und Chancen in unserem aktuellen Zwischenbericht beschrieben sind, sich aber nicht auf solche beschränken.

Weitere Informationen über Siemens betreffende Risiken und Ungewissheiten sind dem aktuellen Jahresbericht, den aktuellen Zwischenberichten sowie unserer aktuellen Ergebnisveröffentlichung, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) abrufbar sind, sowie unserem aktuellen Jahresbericht als Form 20-F und unseren anderen Einreichungen bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) und auf der Website der SEC unter [www.sec.gov](http://www.sec.gov) abrufbar sind, zu entnehmen. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte es sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, geschätzte oder projizierte Ergebnisse, Leistungen und Erfolge genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Berichten nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.