



**Rede zur Pressekonferenz
1. Quartal, Geschäftsjahr 2011**

**Peter Löscher
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG
München, 25. Januar 2011**

Es gilt das gesprochene Wort.

Siemens startet stark ins neue Geschäftsjahr

Beim Jahresabschluss im November habe ich festgestellt: Siemens ist wieder ein ganz normales Unternehmen der Spitzenklasse. Nach unserem ersten Quartal können wir feststellen: Wir haben den Schwung aus dem vergangenen Jahr mitgenommen und sind stark in unser neues Geschäftsjahr gestartet.

Siemens erzielt Rekordergebnis

Der Auftragseingang stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 19 Prozent auf 22,6 Milliarden Euro. Der Umsatz stieg um zwölf Prozent auf 19,5 Milliarden Euro. Alle Sektoren verzeichnen zweistellige Wachstumsraten. Wir wachsen in allen Regionen, insbesondere in den Schwellenländern. Es ist das dritte Quartal in Folge, in dem Auftragseingang und Umsatz gestiegen sind. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, also die sogenannte Book-to-Bill Ratio, beträgt 1,16 – unser Auftragsbestand steht inzwischen bei 92 Milliarden Euro. Das Wachstum geht nicht auf Kosten der Profitabilität. Im Gegenteil: Mit einem Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten von fast 1,8 Milliarden Euro erreichen wir einen neuen Rekordwert. Die Zahlen zeigen: Siemens ist voll auf Wachstumskurs.

Kraftvolle Erholung der Weltwirtschaft

Unseren Anspruch für die Zukunft haben wir in unserem Zielsystem „One Siemens“ formuliert. Er heißt: kapitaleffizientes Wachstum. Die Rahmenbedingungen dafür sind hervorragend. Die Weltwirtschaft erholt sich schneller und kraftvoller als erwartet: in den industrialisierten Ländern, wo der Bedarf an der Modernisierung von Infrastrukturen wächst, und noch viel stärker in den Schwellenländern, wo die Entwicklung der Industrienationen im Zeitraffer aufgeholt wird.

Siemens profitiert vom Wachstum der Städte – auch in München

Vor allem die Städte rücken dabei immer mehr in das Zentrum unserer Aktivitäten. So haben wir im ersten Quartal zum Beispiel zahlreiche Aufträge zum Aufbau von moderner Verkehrstechnik in europäischen Metropolen erhalten: München hat bei uns die neue Generation ihrer

U-Bahn bestellt. Das Volumen für zunächst 21 Züge beläuft sich auf 185 Millionen Euro. Einschließlich einer weiteren Option können es bis zu 550 Millionen Euro werden.

Die norwegische Hauptstadt Oslo setzt ebenfalls auf Siemens-Technik und hat erneut 32 weitere Fahrzeuge für die dortige Metro bei uns bestellt. Bereits heute fahren dort 83 Züge von Siemens. Außerdem erinnere ich an den Eurostar, der bald zwischen London und Paris verkehren wird. Auch das ist ein schöner Erfolg für uns.

Voraussetzung für diese Erfolge ist unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Städten. Weltweit sind wir ein bewährter und anerkannter Partner für Infrastrukturen. Basis solcher Erfolge ist aber immer auch unsere Innovationsstärke. Innerhalb der letzten zehn Jahre hat sich die Zahl der Meldungen pro Erfinder bei Siemens verdoppelt. Siemens ist also so innovativ wie nie!

Wir halten fast 58.000 aktive Patente, mehr als 18.000 davon für „grüne“ Technologien. Immer öfter gelingt es uns, mit unseren Innovationen Wachstum und Ressourcenverbrauch zu entkoppeln und so Wachstum und Nachhaltigkeit miteinander zu verbinden. Das beste Beispiel stammt aus dem Energy Sektor: die Gasturbine der H-Klasse. Der Versorger „Florida Power and Light“ hat bereits sechs Turbinen dieser Generation bestellt, die ab 2013 zum Einsatz kommen. Das war nur ein Anfang – nun steht bereits der zweite Großauftrag an. Ebenfalls 2013 soll das Gas- und Dampfkraftwerk „Bugok 3“ in Südkorea ans Netz gehen. Die Anlage wird einen Wirkungsgrad oberhalb der bisherigen Rekordmarke von 60 Prozent erreichen und kann rund 300.000 Menschen mit Strom versorgen.

Ein anderes Beispiel ist unser hochinnovativer MR/PET-Ganzkörperscanner, der kürzlich im Münchner Klinikum rechts der Isar Weltpremiere hatte. Er kann die Diagnose und Behandlung von vielen Krankheiten revolutionieren. Mit unserer Innovationskraft stärken wir unser Kerngeschäft für die Zukunft.

Siemens konzentriert sich konsequent auf seine Wachstumsfelder

Außerdem haben wir in den letzten Wochen und Monaten zahlreiche Portfoliomaßnahmen vorangetrieben: Siemens IT-Solutions and Services und Atos Origin wollen zusammen einen neuen europäischen IT-Service-Champion formen. Unseren verbliebenen Anteil von knapp

20 Prozent an Gigaset haben wir veräußert. Die Minderheitsbeteiligung an Krauss-Maffei Wegmann werden wir komplett an die Wegmann Gruppe übergeben. Die Electronics Assembly Systems zählt nun zur ASM Pacific Technology und wurde dort erfolgreich integriert. Heute kommen 94 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus den Sektoren Industry, Energy und Healthcare. Nach Abschluss der Siemens IT-Solutions and Services-Transaktion sind es sogar 99 Prozent.

Vor rund zehn Jahren steuerten die Geschäfte dieser drei Sektoren erst die Hälfte zum Gesamtumsatz von Siemens bei. Siemens ist heute klar und fokussiert aufgestellt. Mit unserem neuen Zielsystem „One Siemens“ wollen wir uns kontinuierlich im Vergleich zum Wettbewerb und zum Markt verbessern.

Ich fasse zusammen: Siemens startet mit Schwung in das neue Geschäftsjahr 2011. Auftragseingang und Umsatz wachsen in allen Regionen, besonders stark in den Schwellenländern. Davon profitiert auch das Deutschlandgeschäft. Beim Ergebnis haben wir erneut ein Spitzenniveau erreicht. Wir sind voll auf Kurs, unsere für 2011 gesteckten Ziele zu erreichen.