

# Solider Start in das Geschäftsjahr 2013

Peter Löscher, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG



„In einem unsicheren konjunkturellen Umfeld sind wir solide in das Geschäftsjahr 2013 gestartet. Auch für den weiteren Jahresverlauf erwarten wir von der Weltwirtschaft keinen Rückenwind, um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Unsere volle Aufmerksamkeit richtet sich auf die Umsetzung unseres Programms Siemens 2014.“

## Wesentliche Entwicklungen:\*

- Der Umsatz stieg im ersten Quartal um 2% auf 18,128 Mrd. €, unterstützt durch ein Wachstum von 4% in den Schwellenländern. Auf organischer Basis, also bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, sank der Umsatz um 1%.
- Der Auftragseingang blieb mit 19,141 Mrd. € um 3% unter dem Vorjahreswert. Auf organischer Basis entsprach dies einem Rückgang von 5%. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill) lag bei 1,06 und der Auftragsbestand von Siemens betrug zum Ende des ersten Quartals 97 Mrd. €.
- Das Ergebnis Summe Sektoren nahm aufgrund gesteigerter Ergebnisse bei Energy und Healthcare um 4% auf 1,698 Mrd. € zu. Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten ging mit 1,295 Mrd. € im Vorjahresvergleich geringfügig zurück, das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie legte auf 1,52 € zu.
- Der Gewinn nach Steuern sank auf 1,214 Mrd. €, das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 1,42 €.

\* Das Solargeschäft von Siemens wurde im vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2012 als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert. Seit dem Beginn des Geschäftsjahrs 2013 wendet Siemens den Rechnungslegungsstandard IAS 19R (Leistungen an Arbeitnehmer) an. Die Ergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

### Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Financial Services	5-12
Zentrale Aktivitäten	13
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen	14

### Media Relations:

Alexander Becker

Telefon: +49 89 636-36558

E-Mail: becker.alexander@siemens.com

Oliver Santen

Telefon: +49 89 636-36669

E-Mail: oliver.santen@siemens.com

Siemens AG,

80333 München

## Ergebnisveröffentlichung Q1 2013

1. Oktober bis 31. Dezember 2012

München, 23. Januar 2013

**SIEMENS**

# Auftragseingang und Umsatz

## Umsatz stabil, Book-to-Bill über 1

Der Umsatz des ersten Quartals stieg um 2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, gestützt auf den Auftragsbestand von Siemens (definiert als die Summe des Auftragsbestands der Sektoren). Zum Teil aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheit, die das Investitionsklima beeinträchtigte, nahm der Auftragseingang im Vorjahresvergleich um 3% ab. Auf vergleichbarer Basis, ohne Berücksichtigung von Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekten, sank der Umsatz um 1% und der Auftragseingang um 5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Siemens betrug 1,06. Der Auftragsbestand ging aufgrund negativer Währungsumrechnungseffekte im Berichtsquartal auf 97 Mrd. € zurück.

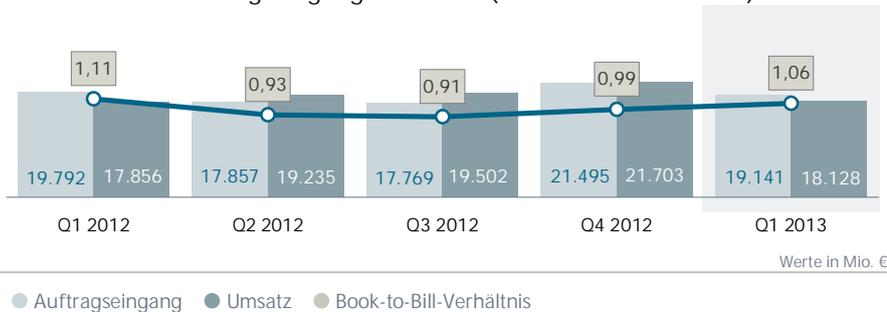
## Schwellenländer stützen Umsatzwachstum

Energy, Healthcare und Infrastructure & Cities konnten im ersten Quartal ein Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erzielen. Industry berichtete einen geringen Rückgang. Das Umsatzwachstum in der Berichtsregion Amerika überwog die leichten Rückgänge in den Berichtsregionen Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO) sowie Asien, Australien. In den Schwellenländern stieg der Umsatz weltweit um 4% gegenüber dem Vorjahr und betrug mit 5,983 Mrd. € 33% des gesamten Umsatzes im Quartal.

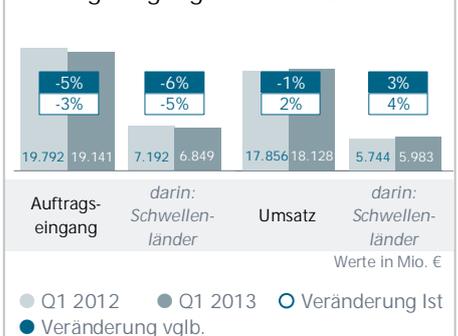
## Gesamtwirtschaftliche Lage belastet Auftragseingang

Eine Reihe von Marktfaktoren beeinträchtigte im ersten Quartal das Geschäftsklima und verringerte die Investitionsausgaben. Während der Auftragseingang von Energy und Healthcare im Vorjahresvergleich stabil blieb, sah sich Industry einer rückläufigen Nachfrage in seinen kurzzyklischen Geschäften gegenüber und musste einen gesunkenen Auftragseingang für das erste Quartal berichten. Bei Infrastructure & Cities lag der Auftragseingang unter dem Vorjahreswert, der ein höheres Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte. Geografisch betrachtet ging der Auftragseingang in den Berichtsregionen Amerika und Asien, Australien zurück. Im Vorjahresvergleich sank der Auftragseingang in den Schwellenländern weltweit um 5% und machte mit 6,849 Mrd. € 36% der gesamten Aufträge im Quartal aus.

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill-Verhältnis)



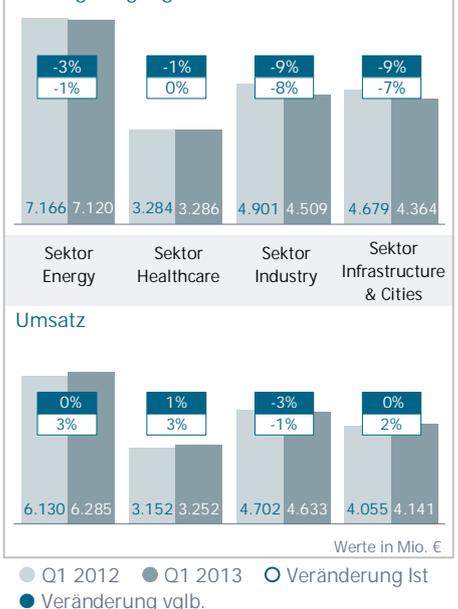
Auftragseingang und Umsatz



Auftragseingang und Umsatz nach Regionen



Auftragseingang und Umsatz je Sektor



## Ergebnis

### Verbessertes Ergebnis Summe Sektoren aufgrund von Healthcare und Energy

Das Ergebnis Summe Sektoren stieg auf 1,698 Mrd. € von 1,627 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Der größte Anstieg war bei Healthcare zu verzeichnen. Hier legte das Ergebnis um 38% auf 503 Mio. € zu. Dies war zum Teil auf die fortdauernde Umsetzung der Initiative „Agenda 2013“ des Sektors zurückzuführen. Energy steigerte sein Ergebnis um 12% auf 567 Mio. €, wobei die Belastungen aus Netzan-schlussprojekten stark rückläufig waren. Industry blieb mit einem Ergebnis von 500 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahrs, hauptsächlich bedingt durch schwächere Märkte, insbesondere bei bestimmten kurzzyklischen Geschäften. Projektbelastungen von 116 Mio. €, hauptsächlich in Zusammenhang mit Hochgeschwindigkeitszügen, waren im Wesentlichen für den Ergebnisrückgang auf 128 Mio. € bei Infrastructure & Cities verantwortlich. Das Ergebnis Summe Sektoren enthielt im ersten Quartal Belastungen in Höhe von 50 Mio. € aus dem bereits bekanntgegebenen Programm „Siemens 2014“ zur Verbesserung der Produktivität. Diese Belastungen betrafen alle Sektoren, wobei der größte Anteil auf Energy entfiel.



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

### Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten stabil, höheres Ergebnis je Aktie

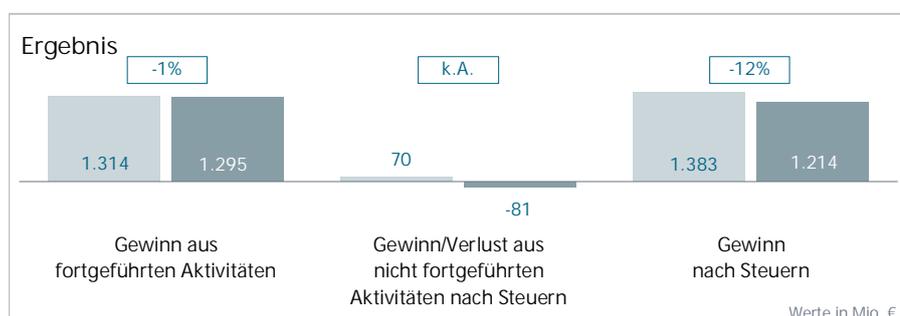
Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten des ersten Quartals lag mit 1,295 Mrd. € geringfügig unter dem Vorjahreswert von 1,314 Mrd. €. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 1,48 € in der Vorjahresperiode auf 1,52 €. Dies ist eine Folge der zwischenzeitlich durchgeführten Aktienrückkäufe.



● Q1 2012 ● Q1 2013

### Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten lässt Gewinn nach Steuern sinken

Der Gewinn nach Steuern betrug im Berichtsquartal 1,214 Mrd. €, nach 1,383 Mrd. € ein Jahr zuvor. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie ging von 1,56 € auf 1,42 € zurück. Im Gewinn nach Steuern war ein Verlust von 81 Mio. € aus den nicht fortgeführten Aktivitäten enthalten. Im Vorjahresquartal hatten die nicht fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn von 70 Mio. € ausgewiesen. Der Hauptgrund für den Rückgang war ein von 28 Mio. € im Vorjahr auf 150 Mio. € in diesem Quartal gestiegener Verlust im Solargeschäft. Der höhere Verlust ergab sich vor allem aus Wertminderungen in Höhe von 115 Mio. € (vor Steuern) im Berichtsquartal. Darüber hinaus sank der Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten in Zusammenhang mit OSRAM von 111 Mio. € in der Vorjahresperiode auf 79 Mio. €. OSRAM berichtete im Vorjahresvergleich einen Umsatzrückgang von 1%, sowohl nominal als auch auf vergleichbarer Basis.



● Q1 2012 ● Q1 2013 ○ Veränderung in %

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

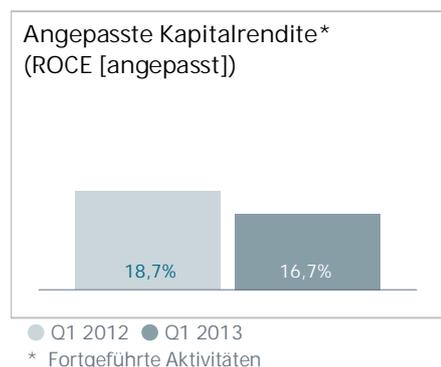
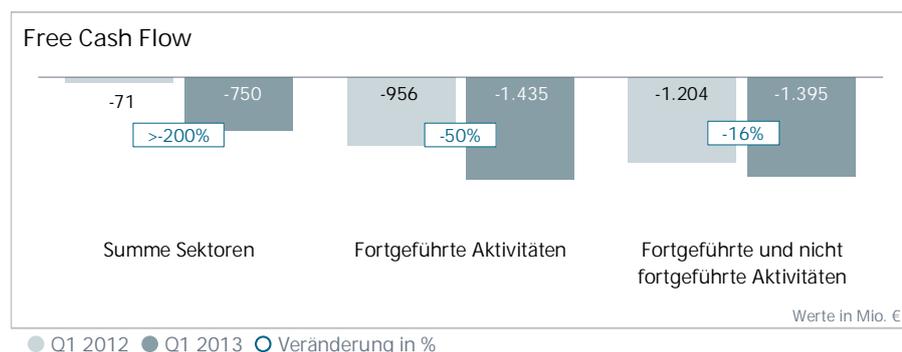
### Schwache Liquiditätsentwicklung auf Ebene der Sektoren

Nach einer starken Liquiditätsentwicklung zum Ende des Geschäftsjahrs 2012 ging der Free Cash Flow der Sektoren im ersten Quartal auf –750 Mio. € zurück. Im gleichen Vorjahreszeitraum waren es –71 Mio. €. Im Berichtszeitraum waren erhebliche Mittelabflüsse zum Aufbau des Nettoumlaufvermögens zu verzeichnen. Darin enthalten waren beträchtliche Zahlungen für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, insbesondere bei Energy. Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten nahm von –956 Mio. € im ersten Quartal des Vorjahrs auf –1,435 Mrd. € ab. Dies lag vor allem an der schwachen Liquiditätsentwicklung auf Ebene der Sektoren.

Der Free Cash Flow aus nicht fortgeführten Aktivitäten erhöhte sich auf 40 Mio. € von –247 Mio. € im Vorjahresquartal. Die Veränderung war größtenteils auf eine starke Entwicklung des Free Cash Flow bei OSRAM zurückzuführen.

### Unterdeckung der Pensionspläne unverändert

Die geschätzte Deckungslücke bei den Pensionsplänen von Siemens war zum 31. Dezember 2012 mit 8,9 Mrd. € unverändert zum Stand am Ende des Geschäftsjahrs 2012. Der Anwartschaftsbarwert der leistungsorientierten Verpflichtungen (Defined Benefit Obligation, DBO) von Siemens nahm im ersten Quartal, vor allem aufgrund einer Absenkung des angenommenen Abzinsungsfaktors zum 31. Dezember 2012, zu. Der angefallene laufende Dienstzeit- und Zinsaufwand trug ebenso zum Anstieg der DBO bei. Der Einfluss dieser Faktoren auf den Finanzierungsstatus der Pensionspläne wurde durch positive Erträge aus Planvermögen und Arbeitgeberbeiträge ausgeglichen.



## Sektor Energy

### Höheres Ergebnis mit stark rückläufigem Verlust bei Transmission

Energy berichtete im ersten Quartal ein im Vorjahresvergleich um 12% auf 567 Mio. € gestiegenes Ergebnis. Der ausschlaggebende Faktor für diese Entwicklung war Power Transmission. Die Division konnte Projektbelastungen und daraus resultierende Verluste im Vergleich zum Vorjahresquartal stark reduzieren. Die Division Fossil Power Generation lieferte wiederum ein starkes Ergebnis und den höchsten Beitrag zum Sektorergebnis. Wind Power erzielte ein positives Ergebnis im Vergleich zu einem Verlust im Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis von Oil & Gas ging aufgrund von Belastungen in Zusammenhang mit Iran zurück.

Der Umsatz im ersten Quartal nahm, unterstützt von positiven Währungsumrechnungseffekten, um 3% zu und beinhaltete ein Wachstum von 27% bei Wind Power sowie einen Rückgang von 6% bei Power Transmission. Regional betrachtet überwog ein erhebliches Umsatzwachstum in der Berichtsregion Amerika eine moderate Abnahme in Europa/GANO. Der Zuwachs in Amerika war von allen Divisionen getragen. In Europa/GANO verzeichnete nur Wind Power eine Steigerung.

Der Auftragseingang nahm im Vorjahresvergleich um 1% ab. Er beinhaltete ein Wachstum von 18% bei Fossil Power Generation und ein sehr viel niedrigeres Volumen aus Großaufträgen bei Wind Power. Ebenso gingen die Aufträge bei Power Transmission

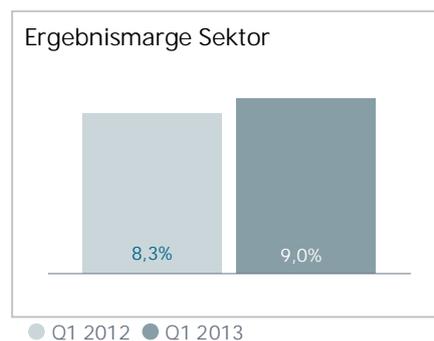
zurück. Das regionale Bild beim Auftragseingang war gemischt. In Europa/GANO war trotz eines starken Rückgangs bei Power Transmission ein Wachstum aufgrund sehr starker Zuwächse bei Fossil Power Generation und Wind Power zu verzeichnen. In der Berichtsregion Asien, Australien gingen die Aufträge bei allen Divisionen zurück. In Amerika überwog ein sehr starker Rückgang bei Wind Power das Wachstum bei anderen Divisionen. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Energy lag bei 1,13 und der Auftragsbestand betrug zum Ende des Quartals 55 Mrd. €.

### Starker Ergebnisbeitrag, zweistelliges Auftragswachstum

Fossil Power Generation erzielte im ersten Quartal ein Ergebnis in Höhe von 507 Mio. €. Das für den gleichen Zeitraum des Vorjahrs berichtete Ergebnis von 580 Mio. € hatte einen Gewinn in Höhe von 87 Mio. € aus dem Verkauf der Beteiligung an dem Gemeinschaftsunternehmen OAO Power Machines enthalten, teilweise aufgewogen durch Belastungen von 51 Mio. € in Verbindung mit Olkiluoto. Der Umsatz der Berichtsperiode nahm um 1% ab. Der Auftragseingang legte um 18% aufgrund einer Reihe von Großaufträgen zu, einschließlich eines Auftrags für ein kombiniertes Gas- und Dampfkraftwerk in Deutschland.

### Zweistelliges Umsatzwachstum, solides Ergebnis

Wind Power konnte im ersten Quartal ein Ergebnis von 52 Mio. € erzielen, gegenüber einem Verlust im Vorjahr. Die Schlüsselfaktoren, die den Umschwung bewirkten, waren ein höherer Umsatz, positive Effekte in Zusammenhang mit Projektabschlüssen sowie die Regulierung eines Anspruchs in Verbindung mit einem Offshore-Windparkprojekt. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 27% aufgrund des fortgesetzten Abarbeitens des Auftragsbestands der Division sowohl in Europa/GANO als auch in Amerika. Der Auftragseingang des ersten Quartals ging um 25% zurück, teilweise infolge von Unsicherheiten aufgrund des Auslaufens von Steueranreizen in den USA zum Ende des Kalenderjahrs 2012. Im ersten Quartal des Vorjahrs hatten hauptsächlich die USA zu dem vergleichsweise höheren Volumen aus Großaufträgen bei Wind Power beigetragen.



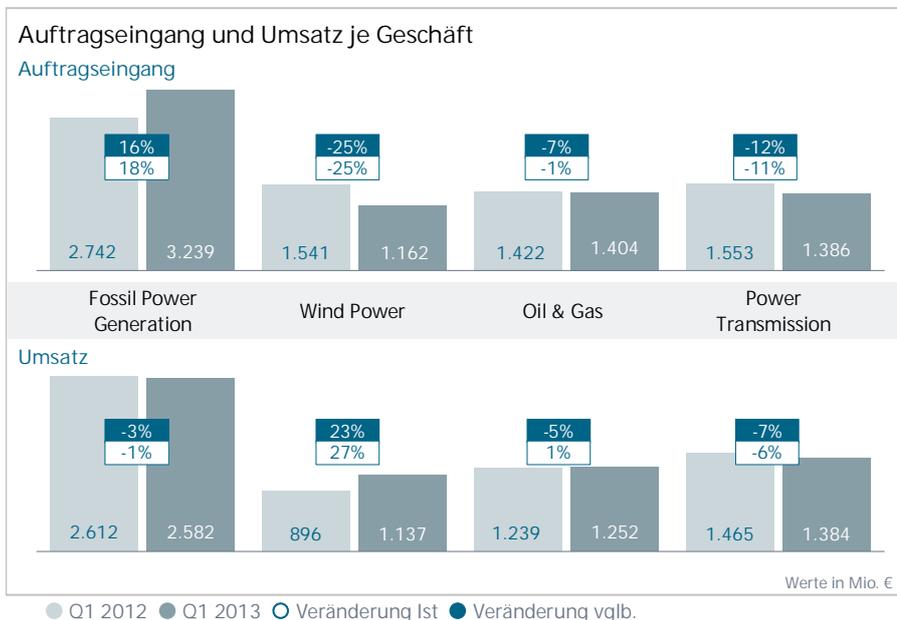
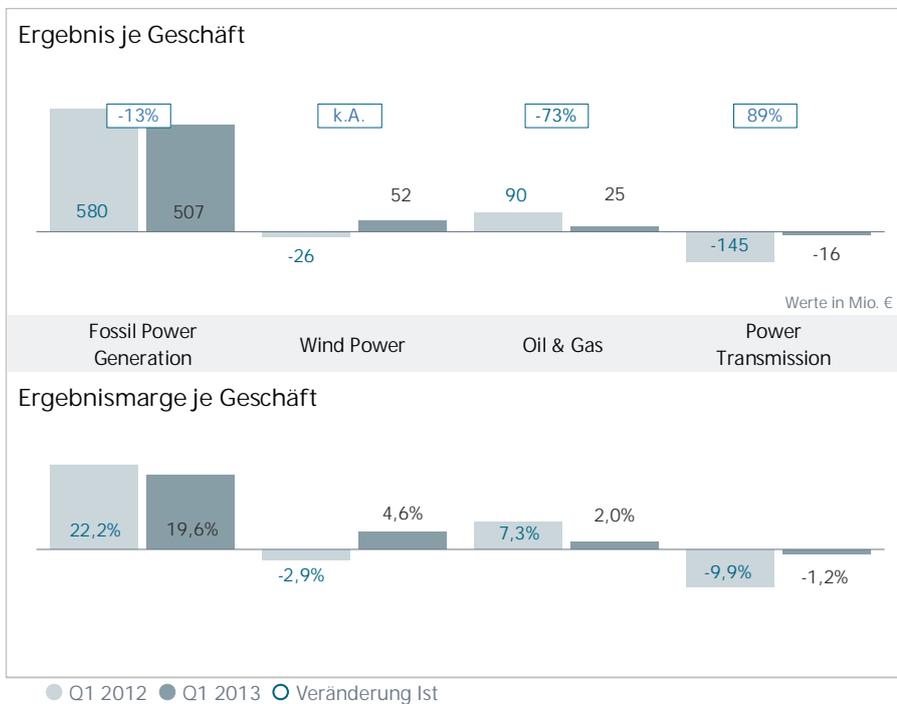
Geringerer Beitrag von Oil & Gas

Das Ergebnis von Oil & Gas ging im ersten Quartal auf 25 Mio. € zurück. Dies war zum Teil auf Ergebnisbelastungen in Höhe von 46 Mio. € aufgrund der Einhaltung von neu in Kraft gesetzten Sanktionen gegenüber dem Iran zurückzuführen, die vor allem auf die Öl- und Gasindustrie des Iran abzielen. Umsatz und Auftragseingang der Division blieben annähernd auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Verlust geht zurück, Herausforderungen bleiben

Power Transmission konnte den Verlust im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr sehr stark reduzieren. Die Division verzeichnete Projektbelastungen in Höhe von 28 Mio. €, hauptsächlich in Zusammenhang mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks, im Vergleich zu Projektbelastungen von 203 Mio. € im Vorjahresquartal. Die Ergebnisentwicklung im Berichtsquartal wurde durch Margenbelastungen

in Verbindung mit diesen Projekten und durch das Abarbeiten von Aufträgen zurückgehalten, die in vorangegangenen Perioden mit starkem Preisdruck hereingenommen worden waren. Der Umsatz nahm im Vorjahresvergleich um 6% ab, vor allem aufgrund eines erheblichen Rückgangs in der Berichtsregion Europa/GANO. Der Auftragseingang des ersten Quartals lag um 11% unter dem des Vorjahreszeitraums. Teilweise lag dies an einer selektiveren Auftragsannahme in Europa/GANO. Die Division erwartet, dass die Herausforderungen in den kommenden Quartalen anhalten werden.



## Sektor Healthcare

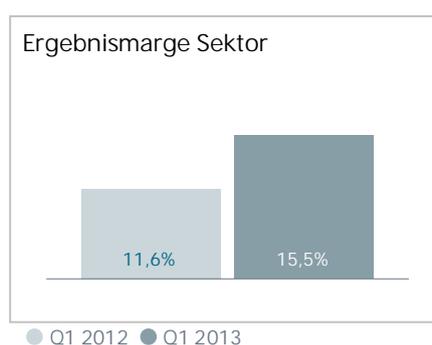
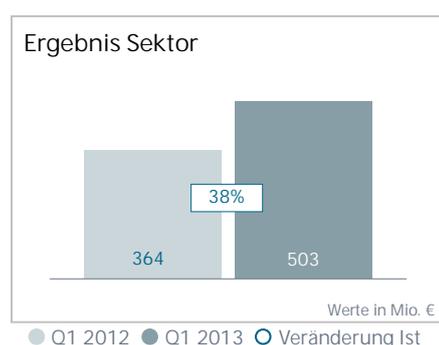
### Starke Ergebnisentwicklung, stabiler Auftragseingang und Umsatz

Das Ergebnis von Healthcare stieg im ersten Quartal auf 503 Mio. €. Haupttreiber waren die Geschäfte für medizinische Bildgebung und Therapielösungen. Die Ergebnisentwicklung des Sektors war beeinflusst durch einen günstigeren Geschäfts-Mix und Verbesserungen bei der Kostenposition als Folge seiner laufenden Initiative „Agenda 2013“. Im Ergebnis des Vorjahreszeitraums in Höhe von 364 Mio. € waren Belastungen aus der „Agenda 2013“ in Höhe von 72 Mio. € enthalten gewesen.

Das Ergebnis bei Diagnostics stieg auf 111 Mio. €, im Vergleich zu 67 Mio. € in der Vorjahresperiode, und profitierte dabei von einem günstigeren Geschäfts-Mix. Das Ergebnis des Vorjahresquartals war mit 35 Mio. € aus den oben erwähnten Aufwendungen der „Agenda 2013“ belastet gewesen. Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase price allocation, PPA) aus früheren Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich im ersten Quartal auf 43 Mio. €. In der Vorjahresperiode hatten die PPA-Effekte 42 Mio. € betragen.

Der Umsatz des Sektors stieg im Vorjahresvergleich um 3%, während der Auftragseingang stabil blieb. Regional betrachtet kam das Wachstum aus der Berichtsregion Asien, Australien, angeführt von China mit prozentual zweistelligen Wachstumsbeiträgen sowohl beim Umsatz als auch beim Auftragszugang. Das Book-to-Bill-Verhältnis belief sich auf 1,01 und der Auftragsbestand von Healthcare betrug zum Ende des ersten Quartals 7 Mrd. €.

Diagnostics erhöhte seinen Umsatz im ersten Quartal auf 961 Mio. €, im Vergleich zu 925 Mio. € in der Vorjahresperiode. Angetrieben wurde das Wachstum durch eine höhere Nachfrage aus den Schwellenländern.



## Sektor Industry

### Herausforderndere Märkte beeinträchtigen Volumen- und Ergebnisentwicklung

Das Marktumfeld von Industry zeigte sich herausfordernder als im Vorjahr. Industry erzielte im ersten Quartal ein Ergebnis von 500 Mio. €, gegenüber 556 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang im Jahresvergleich war im Wesentlichen auf die Division Drive Technologies zurückzuführen, bei der eine schwächere Nachfrage bei kurzzyklischen Geschäften zu einem weniger günstigen Geschäfts-Mix führte. Darüber hinaus waren die Ergebnisbeiträge der Geschäfte des Sektors im Bereich erneuerbarer Energien niedriger als in der Vorjahresperiode.

Umsatz und Auftragseingang des Sektors gingen im ersten Quartal um 1% beziehungsweise 8% zurück, wobei beide Divisionen und das Metalltech-

nologiegeschäft Rückgänge verzeichneten. Geografisch gesehen berichtete Industry ein Umsatzwachstum von 2% in der Region Amerika. Dieser Zuwachs wurde durch einen im Vorjahresvergleich niedrigeren Umsatz in Europa/GANO sowie Asien, Australien überkompensiert. Der Auftragseingang lag in allen drei Berichtsregionen unter dem Vorjahreswert. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors belief sich auf 0,97 und der Auftragsbestand betrug zum Ende des Quartals 11 Mrd. €.

Kurz nach Quartalsende hat Industry die Akquisition von LMS International NV abgeschlossen, deren Aktivitäten in die Division Industry Automation des Sektors integriert werden. Der Kaufpreis betrug 0,7 Mrd. €.

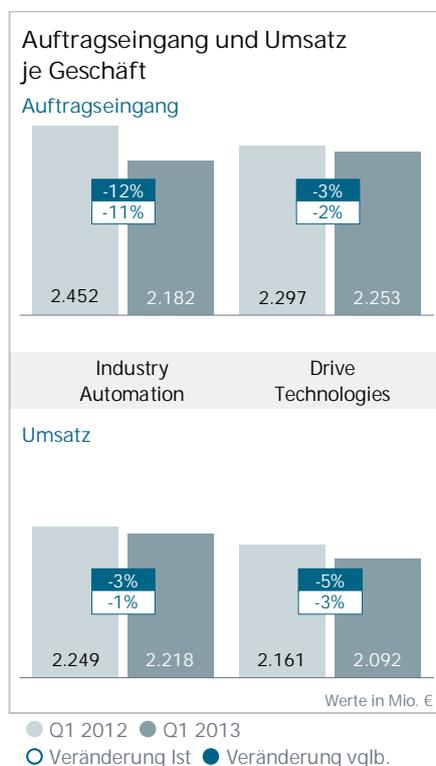
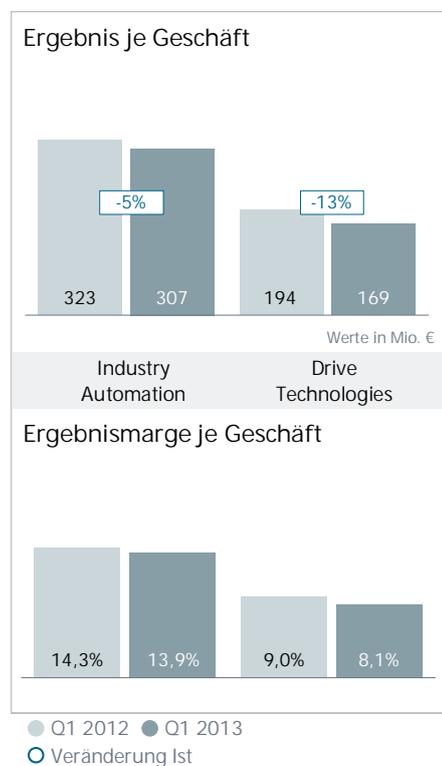


## Starke Entwicklung in weniger günstigem Umfeld

Das Ergebnis von Industry Automation ging im ersten Quartal aufgrund eines geringfügig unter dem Vorjahreswert liegenden Umsatzes moderat zurück. Der Auftragseingang lag um 11% unter dem Vorjahreswert, der einen positiven Effekt in Verbindung mit der Erfassung von Aufträgen bei der Produktlebenszyklus-Management-Software der Division enthalten hatte. PPA-Effekte in Zusammenhang mit der Akquisition von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen im Berichtszeitraum 37 Mio. €, im Vergleich zu 35 Mio. € im Vorjahresquartal.

## Geschäfts-Mix bremst Ergebnisentwicklung

Bei Drive Technologies lag das Ergebnis im ersten Quartal mit 169 Mio. € deutlich unter dem Vorjahreswert. Das Marktumfeld dämpfte die Nachfrage nach den höhermargigen kurzzyklischen Angeboten der Division und verringerte den Ergebnisbeitrag aus dem Geschäft im Bereich erneuerbarer Energien. Diese Faktoren wurden nur zum Teil durch im Vorjahresvergleich verbesserte Ergebnisse bei langzyklischen Geschäften ausgeglichen. Umsatz und Auftragseingang lagen für Drive Technologies insgesamt um 3% beziehungsweise 2% unter dem Vorjahreswert. Regional betrachtet konnte der höhere Umsatz in Amerika die Rückgänge in den anderen Berichtsregionen nicht ausgleichen. Beim Auftragseingang stellte sich die Situation umgekehrt dar: ein geringerer Auftragseingang in Amerika überwog die Zuwächse in den anderen Regionen.

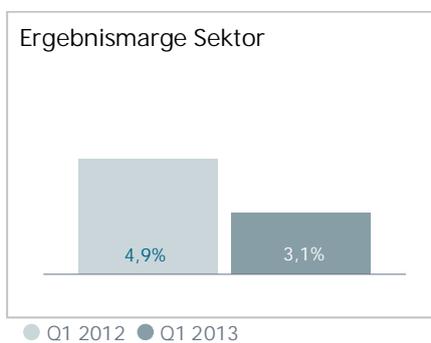


## Sektor Infrastructure & Cities

### Gemischtes Bild bei der Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis von Infrastructure & Cities lag im ersten Quartal mit 128 Mio. € unter dem Vorjahresniveau. Ausschlaggebend dafür war das Geschäft Transportation & Logistics, das höhere Projektbelastungen verzeichnete und einen Verlust berichtete. Demgegenüber konnten sowohl das Geschäft Power Grid Solutions & Products als auch die Division Building Technologies ihr Ergebnis erhöhen.

Ein ähnliches Bild bot sich bei Umsatz und Auftragseingang. Power Grid Solutions & Products sowie Building Technologies steigerten ihren Umsatz und Auftragseingang, bei Wachstum in allen drei Berichtsregionen. Transportation & Logistics verzeichnete gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen Rückgang um 2% beim Umsatz und der Auftragseingang sank um 30% gegenüber dem Vorjahreswert, der einen Großauftrag für Züge enthalten hatte. Zusammengenommen führten diese Faktoren für den Sektor in Summe zu einem Umsatzwachstum von 2% und einem Rückgang bei den Aufträgen von 7%. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Infrastructure & Cities betrug 1,05 und der Auftragsbestand belief sich zum Ende des Quartals auf 24 Mrd. €.



### Verzögerungen bei Zügen belasten Ergebnis

Transportation & Logistics verzeichnete im ersten Quartal einen Verlust von 54 Mio. €, gegenüber einem positiven Ergebnis von 27 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die Veränderung ergab sich vor allem aufgrund höherer Projektbelastungen, insbesondere in Zusammenhang mit Hochgeschwindigkeitszügen, die in Summe 116 Mio. € betrugten, gegenüber 69 Mio. € im Vorjahreszeitraum.

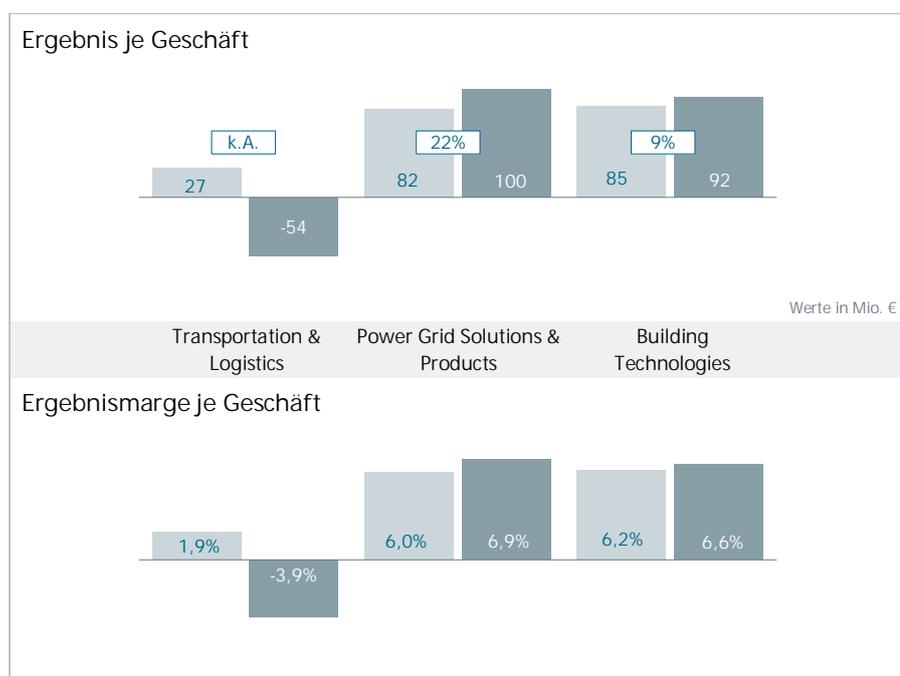
Darüber hinaus war der Umsatz-Mix weniger günstig. Dies lag an niedrigeren Margen bei langfristigen Großaufträgen aus vorangegangenen Perioden, die abgearbeitet werden. Der Umsatz ging im Vorjahresvergleich geringfügig zurück. Die Aufträge lagen erheblich unter dem Vorjahreswert, der einen Großauftrag für Züge in Russland enthalten hatte.

### Umsatz-Mix und Produktivitätsmaßnahmen steigern Ergebnis

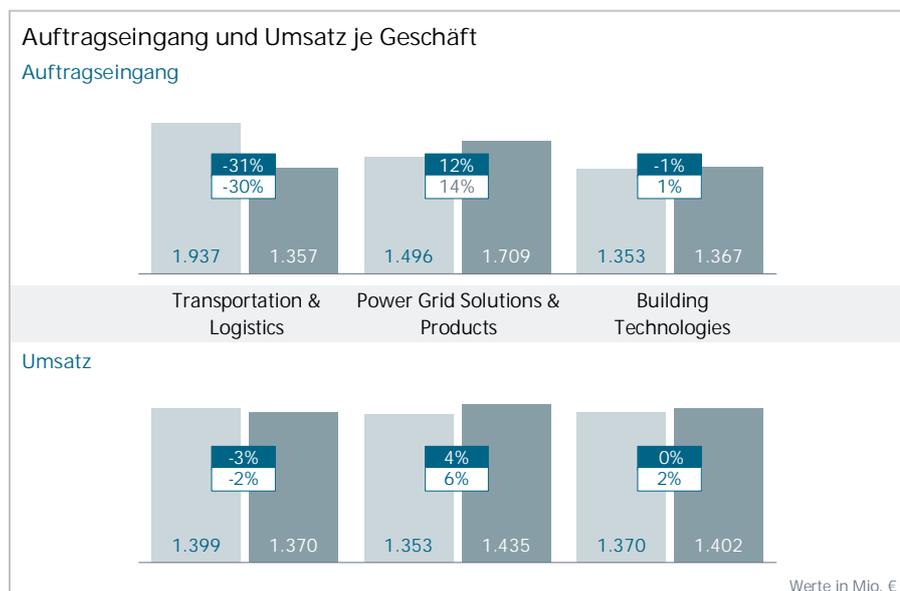
Power Grid Solutions & Products berichtete im ersten Quartal ein Ergebnis von 100 Mio. €. Die Hauptursachen für den Anstieg um 22% gegenüber dem Vorjahreswert waren unter anderem erfolgreich umgesetzte Produktivitätsmaßnahmen, eine höhere Kapazitätsauslastung und ein günstigerer Umsatz-Mix. Der Umsatz wuchs um 6% und der Auftragseingang stieg um 14%, beides auf breiter Basis über die Geschäfte und Regionen hinweg.

### Höheres Ergebnis, stabiler Umsatz und Auftragseingang

Das Ergebnis von Building Technologies lag im ersten Quartal mit 92 Mio. € um 9% über dem Vorjahreswert. Umsatz und Auftragseingang legten im Vorjahresvergleich geringfügig zu und verzeichneten ein Wachstum in allen drei Berichtsregionen.



● Q1 2012 ● Q1 2013 ○ Veränderung Ist



● Q1 2012 ● Q1 2013 ○ Veränderung Ist ● Veränderung vglb.

## Equity Investments und Financial Services

### NSN steigert Ergebnis von Equity Investments

Das Ergebnis von Equity Investments erhöhte sich im ersten Quartal auf 135 Mio. €, verglichen mit 75 Mio. € im Vorjahresquartal. Die Verbesserung lag im Wesentlichen an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN), das in einem starken Jahresschlussquartal einen

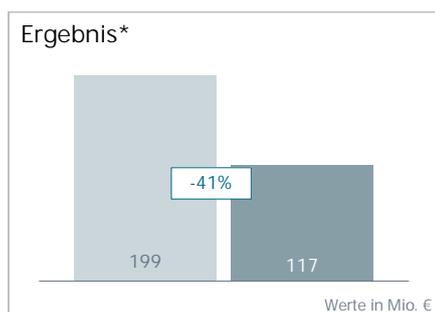
Gewinn verzeichnete. Das Beteiligungsergebnis aus dem Anteil von Siemens an NSN betrug 51 Mio. €, gegenüber 0 Mio. € im Vorjahreszeitraum. NSN berichtete an Siemens, dass das Unternehmen im Berichtsquartal Restrukturierungsaufwendun-

gen und damit zusammenhängende Belastungen von insgesamt 257 Mio. € erfasste, im Vergleich zu 23 Mio. € im Vorjahr. Es wird davon ausgegangen, dass das Ergebnis von Equity Investments in den kommenden Quartalen volatil sein wird.

### Solide Ergebnisentwicklung bei Financial Services

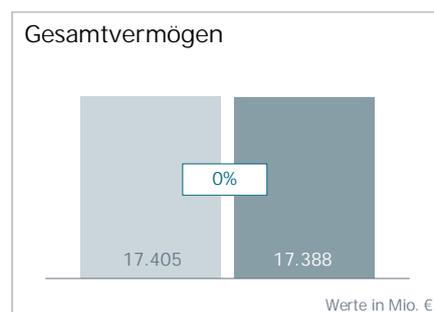
Financial Services (SFS) lieferte im ersten Quartal ein Ergebnis (definiert als Ergebnis vor Ertragsteuern) von 117 Mio. €. Das höhere Ergebnis im Vorjahreszeitraum hatte einen Gewinn in Höhe von 78 Mio. € aus der Veräußerung eines Teils der Beteiligung

von SFS an Bangalore International Airport Limited enthalten. Das Gesamtvermögen war zum Ende des ersten Quartals fast unverändert zum Stand am Ende des Geschäftsjahrs 2012. Die Wachstumsstrategie für SFS wird weiter verfolgt.



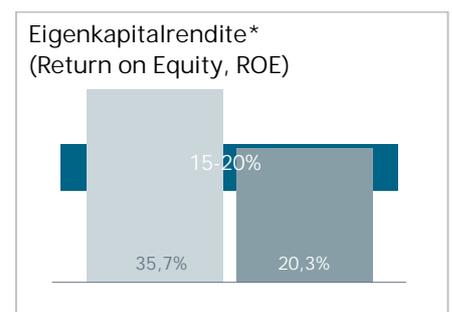
● Q1 2012 ● Q1 2013 ○ Veränderung Ist

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



● 30. Sept. 2012 ● 31. Dez. 2012

○ Veränderung Ist



● Q1 2012 ● Q1 2013

● 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 der SFS, welches bei 1,804 (im Vj. 1,636) Mrd. € lag

## Zentrale Aktivitäten

### Höhere Gewinne aus Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von Siemens Real Estate (SRE) belief sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahrs 2013 auf 45 Mio. €, im Vergleich zu 5 Mio. € im gleichen Zeitraum des Vorjahrs. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf erheblich höhere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen.

### Zentrale Posten und Pensionen im Vorjahresvergleich stabil

Zentrale Posten und Pensionen berichteten im ersten Quartal, unverändert zum Vorjahreszeitraum, einen Verlust von 166 Mio. €. Dabei betrug der Verlust bei den Zentralen Posten 68 Mio. €, nach 66 Mio. € im vergleichbaren Vorjahresquartal.

Die zentral getragenen Pensionsaufwendungen beliefen sich im ersten Quartal auf insgesamt 98 Mio. €, im Vergleich zu 100 Mio. € in der Vorjahresperiode. Beide Berichtszeiträume waren erheblich von der Anwendung des überarbeiteten International Accounting Standard 19 betroffen.

### Niedrigere Ergebnisse bei Konzern-Treasury-Aktivitäten

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen belief sich im ersten Quartal auf 20 Mio. €, im Vergleich zu 39 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang im Vorjahresvergleich enthielt niedrigere Ergebnisse bei den Aktivitäten der Konzern-Treasury, vor allem wegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum niedrigeren Zinserträgen aus liquiden Mitteln.

## Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht geprüft.

Die Finanzpublikationen können Sie im Internet unter [www.siemens.com/ir](http://www.siemens.com/ir) → Publications & Events herunterladen.

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sind oder sein können. Auftragseingang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatz und Auftragseingang, das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (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), Cash Conversion Rate (CCR), angepasstes EBITDA, angepasstes EBIT, angepasste EBITDA-Margen, Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können solche Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht

isoliert als Alternative zu den im Konzernabschluss 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 Geschäftsbericht 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.

Ab 7:30 Uhr MEZ wird die Pressekonferenz zu den Geschäftszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, unter [www.siemens.com/pressekonferenz](http://www.siemens.com/pressekonferenz) live im Internet übertragen.

Sie können zudem ab 08:30 Uhr MEZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter [www.siemens.com/analystcall](http://www.siemens.com/analystcall) verfolgen. Aufzeichnungen der Presse- und der Telefonkonferenz für Analysten und Investoren werden im Anschluss zur Verfügung gestellt.

Zur Hauptversammlung übertragen wir heute ab 10:00 Uhr MEZ die Reden des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Gerhard Cromme und des Vorstandsvorsitzenden Peter Löscher live aus der Münchener Olympiahalle [www.siemens.com/presse/hauptversammlung](http://www.siemens.com/presse/hauptversammlung). Im Anschluss an die Live-Übertragung werden die Reden als Videoaufzeichnung zur Verfügung gestellt.

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 durch 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 Geschäftsbericht, in dem Abschnitt „Risiken“ in unserem aktuellen gemäß HGB erstellten Geschäftsbericht und in dem

Abschnitt „Chancen- und Risikenbericht“ in unserem aktuellen Zwischenbericht beschrieben sind, sich aber nicht auf solche beschränken.

Weitere Informationen über Siemens betreffende Risiken und Ungewissheiten sind dem aktuellen Geschäftsbericht, 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 Geschäftsbericht 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 zugrundeliegenden 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.