

**REDE ZUR PRESSEKONFERENZ  
GESCHÄFTSJAHR 2020  
„HERVORRAGENDE LEISTUNG IN  
AUßERGEWÖHNLICHEN ZEITEN“**

**Joe Kaeser**  
Vorstandsvorsitzender

**Prof. Dr. Ralf P. Thomas**  
Finanzvorstand

**Dr. Roland Busch**  
Stellv. Vorstandsvorsitzender

München, 12. November 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

**[Joe Kaeser]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

guten Morgen und vielen Dank, dass Sie sich zugeschaltet haben, um unsere Ergebnisse für das vierte Quartal in einer Zeit zu besprechen, die ich als bemerkenswert bezeichnen würde. Wie Sie sehen, steht heute viel auf der Agenda. Fangen wir also am besten gleich an.

Wir sind uns sicherlich alle einig, dass wir uns mitten in einer interessanten Zeit befinden: Dies gilt sowohl für das politische Umfeld, die geoökonomischen Faktoren als auch für die technologische und sozioökonomische Entwicklung, die den Wandel vorantreibt. Darüber hinaus ist die aufkommende zweite Welle von COVID-19 ein schwer vorhersehbarer Faktor, wenn es um die Auswirkungen auf die globalen Wertschöpfungsketten geht. Es versteht sich von selbst, dass der Cocktail all dieser Themen größte Aufmerksamkeit bei der Führung des Unternehmens erfordert.

Diese Zeiten werden die Zukunft von Branchen und Unternehmen bestimmen. Sie werden bisher intakte Sektoren in strukturell gefährdete Unternehmen verwandeln, neue Branchen schneller entwickeln und die digitale Transformation in allen Bereichen der Wirtschaft beschleunigen. Und es wird die Unternehmen belohnen, die die Krise gut meistern, die aus ihren Erfahrungen lernen und sich bereits jetzt auf die Zeit nach der Pandemie vorbereiten. In jedem Fall wird es Führung, Konzentration und Aufmerksamkeit auf höchstem Niveau erfordern.

Die Fähigkeit, effizient funktionierende Ökosysteme schnell zu organisieren, wird nach der Pandemie Gewinner und Verlierer im globalen Umfeld mitbestimmen. Deshalb freue ich mich sehr, dass wir gerade noch rechtzeitig die wichtigsten Meilensteine unseres strategischen Konzepts Vision 2020+ erreicht haben.

Mit drei starken Unternehmen in ihren jeweiligen Branchen haben wir den Grundstein dafür gelegt, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Dies ist auch deshalb so, weil wir uns auf die Bereiche konzentrieren und in den Sektoren tätig sind, die für uns aufgrund globaler und gesellschaftlicher Trends besonders attraktive Chancen bieten. Siemens Healthineers, Siemens Energy und die „neue Siemens AG“ sind gut positioniert, um erfolgreich und gestärkt aus der Pandemie herauszukommen und die Zukunft ihrer jeweiligen Branchen aktiv zu gestalten.

Selbstverständlich bleiben eine straffe Fokussierung, eine effiziente Innovation und die zuverlässige Umsetzung der Maßnahmen und Konzepte die entscheidenden Erfolgsfaktoren für Wertschaffung in der Zukunft.

Im März 2018 sind wir mit Siemens Healthineers erfolgreich an die Börse gegangen. Mit der Notierung von Siemens Energy im September dieses Jahres haben wir die Phase der strukturellen Neuausrichtung von Siemens abgeschlossen und ein leistungsfähiges Ökosystem geschaffen. Dies war ein wichtiger Schritt und Voraussetzung für nachhaltige Wertsteigerung in den kommenden Jahren.

Obwohl wir uns bewusst sind, dass noch viel Arbeit geleistet werden muss, sind wir überzeugt, dass wir die Richtung für eine erfolgreiche Zukunft der Marke Siemens klar vorgegeben haben. Mit drei fokussierten, unternehmerisch handelnden und zunehmend unabhängigen Unternehmen, geeint durch die starke Marke Siemens, haben wir die richtige Aufstellung für die Zukunft.

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Straffung unseres Portfolios war der anstehende Verkauf von Flender, dem weltweit führenden Anbieter von mechanischen und elektrischen Antriebssystemen, an Carlyle. Wir konnten dabei attraktive Konditionen und einen erheblichen Erlös erzielen. Es zeigt sich, dass unser „POC-Konzept“ zur Restrukturierung von Unternehmen durch Einführung mittelständischer Strukturen ein wirksames Mittel für nachhaltige Wertschaffung ist.

Siemens Healthineers wiederum ist auf gutem Weg, die Übernahme des Strahlentherapie-Marktführers Varian im ersten Halbjahr des Kalenderjahrs 2021 abzuschließen. Siemens Healthineers hat erfolgreich sein Kapital erhöht und 2,7 Milliarden Euro eingenommen. Mit diesem ersten Schritt wurde die Beteiligung von Siemens von 85 Prozent auf 79 Prozent reduziert, was bereits zu einem deutlichen Anstieg des Streubesitzes führte.

Ralf Thomas und Roland Busch werden weitere Einzelheiten zu unseren mittelfristigen Wettbewerbsfähigkeitsprogrammen erläutern.

Nach einem inhaltlich und zeitlich beispielhaften Abspaltungsprozess unter beispiellosen Bedingungen haben wir Siemens Energy am 28. September an der Börse gelistet. Mit diesem Schritt wurde die Neubewertung der „Neuen Siemens AG“ fortgesetzt, die bereits nach der Zustimmung zur Abspaltung auf der außerordentlichen Hauptversammlung im Juli einsetzte.

Nicht unerwartet war die Notierung von Siemens Energy ein enormer Katalysator. Unerwartet war aber die Fulminanz der Ausprägung mit einem Kursanstieg von mehr als 9 Prozent und einer Zunahme der Marktkapitalisierung von rund 7 Milliarden Euro an diesem einen Tag. In den darauffolgenden Tagen gewann die Siemens-Aktie weiter an Boden und erreichte zwei Wochen nach der Börsennotierung das Niveau vor der Abspaltung. Und diese Neubewertung setzt sich seitdem fort. Diese Entwicklung unterstreicht aus unserer Sicht eindrucksvoll die strategische Richtung, die das Management eingeschlagen hat. Die Neubewertung ist vor allem ein Ergebnis stärkerer Fokussierung des Spektrums und der Reduzierung von Umsetzungsrisiken.

Diese Erfolge waren sicherlich der Höhepunkt unseres vierten Quartals und des Geschäftsjahrs 2020 insgesamt, in dem wir sowohl den DAX als auch den MSCI Industrials übertreffen konnten.

Über die strategischen Ergebnisse hinaus konnten wir auch unsere operative Leistung im vierten Quartal unter den gegebenen Umständen sehr erfreulich gestalten. Unser globales Team hat hervorragende Arbeit im Umgang mit der Pandemie geleistet und das Geschäftsjahr 2020 mit einer starken Leistung abgeschlossen. Dieses Engagement werden wir mit einer Bonuszahlung an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter der Führungsebene anerkennen.

Der Auftragseingang betrug 15,6 Milliarden Euro. Das ist auf vergleichbarer Basis ein Anstieg von 2 Prozent. China war hier der Haupttreiber mit einem Wachstum von 22 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Im Vergleich zum dritten Quartal konnten wir dort nochmal nominal 7 Prozent zulegen. Wie erwartet ließ der Umsatz in den meisten Regionen außer China leicht nach, er betrug insgesamt auf vergleichbarer Basis 15,3 Milliarden Euro, was einen Rückgang von 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet.

Bei der operativen Profitabilität erreichten wir eine Steigerung des angepassten EBITA der Industriellen Geschäfte von 10 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro. Das schließt eine substanzielle Wertsteigerung aus unserer Bentley-Beteiligung sowie einen Veräußerungsgewinn bei Smart Infrastructure mit ein. Dies führte zu einer hervorragenden Marge von 18,7 Prozent, 270 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Es hat sich als kluge Idee erwiesen, frühzeitig in das Softwareunternehmen zu investieren und jetzt an der Wertsteigerung zu partizipieren.

Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung unseres Free Cash Flow. Mit dem Zufluss von 3,8 Milliarden Euro im vierten Quartal konnten wir auf Jahressicht diese wichtige Größe um 10 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro steigern.

Unser Endspurt im vierten Quartal hat uns geholfen, unsere Prognose zu erreichen. Obwohl sie nach 6 Jahren in Folge (zum ersten Mal) aufgrund der COVID-19-Pandemie angepasst werden musste.

Trotz turbulenter Zeiten hat Siemens also sein Geschäftsjahr in einer starken Position, mit einem herausragenden Cashflow und mit einer weiteren Bestätigung unseres Strategiekonzepts Vision 2020+ beendet. Den Börsengang unseres Energiegeschäfts haben wir genau so umgesetzt, wie wir es vor COVID-19 geplant hatten. Vision 2020+ hat Siemens zu einem viel stärker fokussierten Unternehmen geformt.

Insgesamt gesehen haben wir im Laufe der Jahre eine wirklich gute und besonders zuverlässige Erfolgsserie geliefert. Das Team konzentriert sich darauf, dies auch weiterhin zu tun, obwohl es die anhaltenden Unsicherheiten aufgrund der zweiten Welle von COVID-19 nicht einfacher gemacht haben, eine aussagekräftige Prognose für das Geschäftsjahr 2021 abzugeben.

Die Frage ist also: Was bedeutet der Zeitraum seit der letzten Gewinnwarnung Ende Juli 2013 bis zum Ende des Geschäftsjahrs 2020 für Aktionäre? Abgesehen davon, dass Siemens ein verlässliches Unternehmen ist? Eine wichtige Messgröße dazu ist der Total Shareholder Return. Dieser erreichte über diesen Zeitraum nahezu 100 Prozent und übertraf damit deutlich den DAX.

Hätte es besser sein können? Absolut! Aber es hätte es auch schlimmer laufen können – viel schlimmer. Das zeigen andere Beispiele. Der Übergang von einem schwer berechenbaren und undurchsichtigen Konglomerat zu einem fokussierten und transparenteren Unternehmen mit einer klaren Struktur von Verantwortung und Verantwortlichkeit – „Accountability“ würde man im internationalen Management sagen – war dringend notwendig.

Mit den drei Siemens-Unternehmen Siemens Healthineers, Siemens Energy und der neuen „Industrial“ Siemens AG haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um den größten disruptiven Wandel unserer Zeit zu meistern. Während Siemens Healthineers einen Vorsprung hat, haben die beiden anderen Siemens-Unternehmen einen klaren Kurs und klare Prioritäten – sowohl für die Strategie als auch für deren Umsetzung. Das Fundament ist gelegt. Jetzt kann die Steigerung der Wertschaffung auf höherem Niveau beginnen – durch noch stärkere Fokussierung und vorausschauende Transformation.

Ich bin sehr dankbar, dass zahlreiche Interessensgruppen, so viele Menschen und besonders enge Verbündete, wie mein Gefährte Ralf Thomas und andere, es mir mit ihrer Unterstützung ermöglicht haben, so viel zu erreichen. Es hätte mehr sein können – vielleicht

sogar sollen. Aber das Wünschenswerte mit dem Machbaren in Einklang zu bringen, erfordert Geduld und Kompromissbereitschaft.

Unter diesen Umständen bin ich besonders stolz auf das, was das gesamte Siemens-Team in den vergangenen Jahren erreicht hat. Damit übergebe ich an Ralf Thomas. Er wird Ihnen nun die Ergebnisse des vierten Quartals näher erläutern.

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite einen guten Morgen an alle, die sich heute eingewählt haben. Ich hoffe, Sie sind gesund und wohlauf. Lassen Sie uns zunächst einen detaillierten Blick auf die Geschäfte der Siemens AG werfen.

Die Ergebnisse aller Geschäfte finden Sie wie gewohnt in unserer Ergebnisveröffentlichung, auf die bereits bekannten Zahlen von Siemens Healthineers gehe ich im Folgenden nicht ein. Die seit Ende September börsennotierte Siemens Energy legte ihre Ergebnisse vor zwei Tagen zum ersten Mal gesondert vor.

Blicken wir nun also auf Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility. Für Umsatzerlöse und Auftragseingang aller Industriellen Geschäfte im vierten Quartal gilt, dass diese durch Währungseffekte aufgrund des starken Euros gedämpft wurden.

Digital Industries ist trotz des herausfordernden Umfelds ein erfolgreicher Jahresendspurt gelungen, mit einer hohen Nachfrage aus China sowie einer Reihe größerer Auftragsgewinne im Softwaregeschäft. Auch die konsequente Umsetzung von strukturellen und COVID-19-bedingten Kostensenkungsprogrammen zahlte sich im vierten Quartal aus.

Der Umsatz sank über alle Geschäfte hinweg, am stärksten bei den Automatisierungsgeschäften. Gleichzeitig sehen wir in wichtigen Endmärkten und Regionen erste Anzeichen einer Stabilisierung bei den Kurzyzyklern im Automatisierungsgeschäft, auch wenn die Situation aufgrund steigender Infektionsraten und Lockdowns unsicher bleibt.

Im vierten Quartal erzielte Digital Industries wieder ein gutes Ergebnis und eine robuste Ergebnismarge innerhalb des Zielkorridors, auch ohne den erheblichen Ergebnisbeitrag aus der Neubewertung der Anteile an Bentley Systems infolge deren Börsengangs im September.

Smart Infrastructure zeigte ein solides viertes Quartal in einem weiterhin rückläufigen Markt, der aber in einzelnen Branchen positive Tendenzen zeigte.

Im Produktgeschäft stieg der Auftragseingang vergleichbar an. Gegenüber dem starken Vorjahresquartal konnten wir jedoch im Lösungs- und Servicegeschäft weniger Großaufträge verzeichnen. Insgesamt wies Smart Infrastructure auf vergleichbarer Basis einen Rückgang von 6 Prozent im Auftragseingang aus. Beim Umsatz waren es minus 2 Prozent auf vergleichbarer Basis.

Mit dem laufenden Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit kommt das Team von Smart Infrastructure weiterhin gut voran; die damit verbundenen Aufwendungen belasteten das Ergebnis im vierten Quartal. Wie bei Digital Industries unterstützten auch hier Kostensenkungsprogramme und COVID-19 bedingte Einsparungen die Ergebnismarge. Positiv wirkte sich außerdem der Gewinn aus dem Verkauf eines nicht strategischen Geschäfts in Höhe von 159 Millionen Euro aus. Ohne diesen Effekt lag die Ergebnismarge auch inklusive Aufwendungen für Personalrestrukturierung bei 11 Prozent. Ein solides Ergebnis innerhalb des Margenbands.

Kommen wir zur Mobility, die auch im Wettbewerbsvergleich mit einer starken Leistung zum Geschäftsjahresende überzeugen konnte.

Das Marktumfeld war weiterhin schwierig; so wurde die Volumenentwicklung von den Auswirkungen der Corona-Pandemie gedämpft, allen voran im Bahninfrastruktur- und Servicegeschäft. Dennoch stieg der Auftragseingang dank einiger Großaufträge, auf die Roland Busch noch eingehen wird, vergleichbar um starke 17 Prozent. Mobility kehrte, wie bereits im Sommer angekündigt, in den Zielkorridor der Ergebnismarge zurück.

Lassen Sie uns nun zu den Ergebniseinflüssen außerhalb der Industriellen Geschäfte übergehen. Ich beginne mit Siemens Financial Services.

Wie in der gesamten Finanzdienstleistungsindustrie war der Einfluss der Corona-Pandemie hier deutlich spürbar und beeinträchtigte das Ergebnis vor Steuern auch im vierten Quartal erheblich, was in einer Eigenkapitalrendite von 1 Prozent resultierte. Für das gesamte Geschäftsjahr erreichte Siemens Financial Services mit 11,9 Prozent Eigenkapitalrendite im Branchenvergleich ein bemerkenswert gutes Ergebnis.

Gegenüber dem Vorjahresquartal führte die weiterhin hohe Unsicherheit in den Märkten zu einem Anstieg der bilanziellen Vorsorgen. Die tatsächlichen Kreditausfälle blieben jedoch weiterhin auf relativ niedrigem Niveau. Auch das Geschäft mit Eigenkapitalbeteiligungen

beeinflusste das Ergebnis von Siemens Financial Services negativ, insbesondere aufgrund der Wertminderung einer Beteiligung in den USA. Der Rückgang des Gesamtvermögens ist allerdings hauptsächlich auf Währungsumrechnungseffekte zurückzuführen.

Wir bleiben noch einen Augenblick bei den Entwicklungen außerhalb der Industriellen Geschäfte, von denen ich einige hervorheben möchte.

Innerhalb der Portfolio Companies lieferten die voll konsolidierten Unternehmen eine beachtliche operative Leistung, wobei Flender herausragte. Andererseits mussten wir eine Wertminderung unserer Beteiligung an dem Valeo Siemens Joint Venture in Höhe von 453 Millionen Euro vornehmen. Auch wenn das Joint Venture seit geraumer Zeit erfolgreich Aufträge namhafter Automobilhersteller akquirieren konnte, macht das Unternehmen seit seiner Gründung im Jahr 2016 Verluste. Wir gehen davon aus, dass sich daran auch mittelfristig nichts ändert.

Mit Blick auf die nicht fortgeführten Aktivitäten ist vor allem der vorsteuerliche Gewinn aus der Abspaltung von Siemens Energy in Höhe von 1,2 Milliarden Euro zu erwähnen. Dieser Gewinn deckt, wie letztes Jahr angekündigt, die mit der Abspaltung in Zusammenhang stehenden Kosten, Steueraufwendungen und Aufwendungen für Personalrestrukturierung.

Unser konsequentes und fokussiertes Working-Capital-Management hat auch im vierten Quartal über alle Geschäfte hinweg Früchte getragen. Der herausragende Cashflow ist eines der Highlights – nicht nur im vierten Quartal, sondern im gesamten Geschäftsjahr 2020.

Rund eine halbe Milliarde Euro Free Cash Flow konnten wir innerhalb der Industriellen Geschäfte dieses Quartal allein durch eine Reduzierung des Umlaufvermögens erzielen. Auf Konzernebene leisteten auch die Portfolio Companies, wie schon im dritten Quartal, einen positiven Beitrag. „All in“ erreichten wir im Geschäftsjahr 2020 einen herausragenden Free Cash Flow in Höhe von 6,4 Milliarden Euro und damit das beste Resultat der vergangenen zehn Jahre.

Ein herzliches Dankeschön gilt an dieser Stelle allen Kolleginnen und Kollegen, die in den letzten Monaten hart am Thema Free Cash Flow gearbeitet haben. Gerade in Zeiten der Corona-Pandemie ist das ein besonders wertvolles Arbeitsergebnis.

Entsprechend unserer langjährigen Dividendenpolitik schlägt Siemens der Hauptversammlung eine Dividende von 3,00 Euro vor, plus zusätzliche 50 Cent je Aktie; insgesamt also eine Dividende von 3,50 Euro je Aktie. Bereinigt um den Marktwert der



Abspaltung von Siemens Energy in Höhe von 10 Prozent, stellt dies gegenüber den 3,90 Euro aus dem Vorjahr eine stabile Dividende dar.

Mit dem regulären Dividendenvorschlag von 3,00 Euro pro Aktie, was einer Ausschüttung von 60 Prozent entspricht, bewegen wir uns am oberen Rand des etablierten 40 bis 60 Prozent-Korridors für die Ausschüttung des Nachsteuerergebnisses. Die zusätzliche Dividende von 50 Cent je Aktie ergibt sich aus der Neuausrichtung der Aktienrückkaufprogramme infolge des Re-Ratings unserer Aktie, das mit der Abspaltung von Siemens Energy klar erkennbar am Tag der Erstnotierung eingesetzt hat.

Auch und gerade in Zeiten mit anhaltender Unsicherheit aufgrund von COVID-19 sind wir darauf bedacht, klare Prioritäten zu setzen und unseren Investoren einen hochattraktiven Total Shareholder Return zu bieten.

Im Rahmen des aktuellen Programms haben wir bereits 2,4 von bis zu 3 Milliarden Euro realisiert. Im Geschäftsjahr 2020 allein haben wir Aktien im Wert von 1,4 Milliarden Euro zu sehr günstigen Bedingungen zurückgekauft.

Mit einer Dividendenrendite von 3,2 Prozent, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt, 1,4 Milliarden Euro Aktienrückkauf und einem Re-Rating-Effekt in Höhe von 7 Milliarden Euro am Tag der Abspaltung von Siemens Energy ist die Siemens-Aktie für unsere Anleger auch im Geschäftsjahr 2020 eine extrem attraktive Anlage.

Damit komme ich zu den zugrunde liegenden Annahmen für unseren Ausblick. Eine detaillierte Erläuterung des Ausblicks finden Sie in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Bei unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2021 unterstellen wir, dass COVID-19 die Weltwirtschaft nicht dauerhaft belasten wird. Unter dieser Voraussetzung erwarten wir ein verhältnismäßig robustes Wachstum des globalen BIP.

Wir rechnen damit, dass für uns wichtige Kundenbranchen weiterhin Herausforderungen in Verbindung mit COVID-19 und branchenspezifischen Strukturveränderungen ausgesetzt sein werden und dies dazu führen wird, dass das Wachstum der globalen Investitionen im Kapitalgüterbereich hinter dem BIP-Wachstum zurückbleiben wird.

Trotzdem erwarten wir im Geschäftsjahr 2021 sich verbessernde Bedingungen, insbesondere für unsere kurzzyklischen Geschäfte, vor allem in der zweiten Geschäftsjahreshälfte.

Ferner gehen wir davon aus, dass negative Währungseffekte sowohl die nominalen Wachstumsraten beim Volumen als auch das Angepasste EBITA unserer Industriellen Geschäfte im Geschäftsjahr 2021 stark belasten werden.

Nun zu den Annahmen für das Geschäftsjahr 2021, außerhalb der Industriellen Geschäfte:

Bei unserer Prognose des Gewinns nach Steuern unterstellen wir, dass dem Gewinn aus dem angekündigten Verkauf von Flender Belastungen in Verbindung mit Siemens Energy in ähnlicher Höhe gegenüberstehen werden.

Im Ergebnis unserer 35 Prozent-Beteiligung an Siemens Energy erwarten wir neben unserem Anteil am Ergebnis nach Steuern, planmäßig eine Belastung aus der Abschreibung auf Vermögenswerte in Höhe von rund 0,3 Milliarden Euro. Ferner erwarten wir nachlaufende Aufwendungen in Verbindung mit der Abspaltung.

Nun zu unseren Erwartungen für die einzelnen Geschäfte und zum Ausblick auf Konzernebene. Dabei ist das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr jeweils vergleichbar gerechnet. Unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2021 sind also folgende:

Für Digital Industries unterstellen wir ein geringes Wachstum der Umsatzerlöse und eine Angepasste EBITA-Marge zwischen 17 und 18 Prozent. Bei Smart Infrastructure gehen wir von moderatem Umsatzwachstum und einer Angepassten EBITA-Marge zwischen 10 und 11 Prozent aus. Für Mobility erwarten wir, vorwiegend aufgrund der Abarbeitung des großen Auftragsbestands, einen Anstieg der Umsatzerlöse im mittleren einstelligen Prozentbereich sowie eine Angepasste EBITA-Marge zwischen 9,5 und 10,5 Prozent.

Auf Konzernebene streben wir ein moderates Umsatzwachstum sowie ein Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill-Verhältnis) von über 1 an.

Bitte beachten Sie, dass wir in unserem Ausblick vom unverwässerten Ergebnis je Aktie auf den Gewinn nach Steuern umgestellt haben. Dieser bietet im Geschäftsjahr 2021 eine bessere Transparenz, da er nicht von Verwässerungseffekten aufgrund von Kapitalerhöhungen der Siemens Healthineers beeinflusst wird.

Unter der Voraussetzung, dass sich die zuvor genannten Annahmen als zutreffend erweisen, rechnen wir trotz starken Gegenwinds aus Währung mit einem moderaten Anstieg des Gewinns nach Steuern, der sich im Geschäftsjahr 2020 auf 4,2 Milliarden Euro belief.

Von diesem Ausblick ausgenommen sind wie gewohnt Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen sowie Effekte in Verbindung mit der von Siemens Healthineers

geplanten Akquisition von Varian, deren Abschluss in der ersten Hälfte des Kalenderjahrs 2021 erwartet wird.

Damit übergebe ich an Roland Busch, der Ihnen nun unsere strategischen Schwerpunkte für das Geschäftsjahr 2021 sowie ein Update zu Mobility vorstellen wird.

**[Roland Busch]**

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite guten Morgen und herzlich willkommen!

Für Siemens hat am 1. Oktober nicht nur das neue Geschäftsjahr begonnen, sondern auch ein neues Kapitel in unserer Geschichte. Wir haben mit der konsequenten Umsetzung der Vision 2020+ ein Konglomerat in ein fokussiertes Technologieunternehmen gewandelt.

Wir ermöglichen unseren Kunden in der Industrie, Infrastruktur und Mobilität, ihre Branchen zu transformieren und auch in Zukunft relevant zu bleiben – Branchen, die das Rückgrat der Wirtschaft und die Basis für Wachstum bilden. Wir werden diese Transformation vorantreiben und gestalten. Wir treten dabei als EIN Unternehmen auf, um unsere Stärken voll auszuspielen. Wir sind überzeugt, dass wir damit den Alltag von Milliarden von Menschen transformieren können: *transforming the everyday for billions of people*.

Dazu haben wir Schwerpunkte definiert, die ich Ihnen heute näher erläutern möchte. Und ich werde Ihnen auch ein strategisches Update zu Siemens Mobility geben.

Die digitale Transformation beschleunigt sich durch die Corona-Krise weiter. Unsere Kunden fragen zunehmend weniger nach Produkten, mehr und mehr nach industriellen Anwendungen und Lösungen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität steigern. Sie suchen Hilfe bei ihrer Transformation. Wir können unseren Kunden konkrete Angebote machen, weil Siemens wie kein anderes Technologieunternehmen die digitale und die reale Welt verbinden kann.

Wir können das, weil

- wir bei der Digitalisierung unserer Industrien führend sind,
- wir auf die richtigen Technologien setzen,
- unsere Geschäftseinheiten über tiefes Branchenwissen verfügen,
- und wir mit unserem starken Ökosystem kompetente Partner einbinden.

Jedes unserer Geschäfte fokussiert sich auf die spezifischen Anforderungen seiner Kunden und Märkte. Unser Anspruch ist es, führend in allen Branchen zu werden, die wir bedienen – heute und in der Zukunft.

Eine zentrale Voraussetzung dafür ist Innovationsführerschaft. Als Technologieunternehmen steigern wir daher die Intensität der Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Im Geschäftsjahr 2020 haben wir dafür mehr als 8 Prozent unseres Umsatzes ausgegeben. 2019 lag dieser Wert bei 6,5 Prozent, inklusive Siemens Energy. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir FuE-Investitionen von etwa 4,9 Milliarden Euro. Wir richten diese Investitionen noch stärker auf Digitalisierung aus, insbesondere für Software und das Internet der Dinge, das IoT. Hier sehen wir das größte Wachstumspotential, und davon wollen wir profitieren. Neben den Investitionen in unsere eigenen Aktivitäten setzen wir auch auf ein Ökosystem mit starken Partnern.

Beispiel SAP: Mit dieser Partnerschaft erweitern wir unseren Ansatz des umfassenden digitalen Unternehmens. Wir planen eine stärkere Integration unserer Produkte über die gesamte Wertschöpfungskette. Damit helfen wir unseren Kunden, traditionelle Silos aufzubrechen, die Digitalisierung voranzutreiben und eine umfassende Lösung für die vierte industrielle Revolution, also Industrie 4.0, bereitzustellen.

Oder unsere strategische Partnerschaft mit Salesforce. Gemeinsam bieten wir innovative Lösungen an, mit denen unsere Kunden ihre Mitarbeiter zurück an ihre Arbeitsplätze bringen können, wobei alle notwendigen Hygiene- und Abstandsregeln eingehalten werden. Das Angebot schließt Raumplanung, Aktualisierung der Richtlinien, Nachverfolgung von Infektionsketten und viele weitere Funktionen ein.

Ein weiteres Beispiel ist das jüngst geschlossene Joint Venture mit Macquarie, um den dynamisch wachsenden Markt der dezentralisierten Energiesysteme mit einem attraktiven Geschäftsmodell zu adressieren: „Energy as a Service“. Das Joint Venture errichtet und betreibt für seine Kunden eine Infrastruktur aus erneuerbaren Energien und Speichertechnologien und leistet somit zudem einen Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Mit GlaxoSmithKline, weltweit die Nr. 1 bei Impfstoffen, hat Siemens einen digitalen Zwilling für die Impfstoffproduktion geschaffen. Mit Hilfe von Tests und Erprobungen in dieser virtuellen Anlage kann die Zeit für die Entwicklung eines Impfstoffs um rund 25 Prozent reduziert werden. Zudem erhöhen sich Ausbeute und Qualität und es fällt rund 10 Prozent weniger Abfall an.

Alle diese Beispiele zeigen, wie wir unsere Vorteile bei der Digitalisierung für unser organisches Wachstum ausspielen. Unser Ziel ist es, mit 4 bis 5 Prozent pro Jahr zu wachsen.

Neben Wachstum haben wir auch unsere Kosten stets im Blick. Es geht darum, unsere operative Exzellenz und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern. Konkret: Wir erwarten für die Siemens AG bis zum Geschäftsjahr 2023 nun kumulierte Einsparungen von insgesamt 1,240 Milliarden Euro: 420 Millionen kommen von Digital Industries und 370 Millionen von Smart Infrastructure. Im Geschäftsjahr 2020 wurden davon bereits knapp 300 Millionen Euro erreicht.

Dazu kommen Einsparungen von 450 Millionen Euro aus unserem Programm für eine schlanke und effektivere Verwaltung, das wir konsequent umsetzen. Unser gesamtes Team hat bei all diesen Anstrengungen einen hervorragenden Job gemacht. Gemeinsam werden wir weiter hart daran arbeiten, unsere Strukturen schlank zu halten.

Neben Kostendisziplin ist auch die Cash Conversion einer unserer Schwerpunkte. Das haben wir 2020 mit 6,4 Milliarden Euro Free Cash Flow eindrucksvoll gezeigt, und auch 2021 wollen wir daran anknüpfen.

Wir schauen bewusst nicht nur auf die Finanzen, sondern setzen uns auch bei ESG, also der Environmental Social Governance, anspruchsvolle Ziele. Für das Geschäftsjahr 2020 gehen wir davon aus, unsere Emissionen seit Beginn des CO<sub>2</sub>-Neutral-Programms bereits um 50 Prozent gesenkt zu haben. Wir werden unsere Anstrengungen für Nachhaltigkeit weiter verstärken.

Ein weiterer wichtiger ESG-Schwerpunkt ist Aus- und Weiterbildung. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten über eine interaktive Plattform ständig neue Lernangebote. Unsere Top-Führungskräfte absolvieren derzeit alle ein umfangreiches Training, mit dem sie fit gemacht werden für das Geschäft mit IoT.

Auch außerhalb des Unternehmens unterstützen wir mit Lernangeboten zu Industrie 4.0, geben Schülern und Studierenden die Möglichkeit, unsere PLM-Software kostenlos zu verwenden oder bieten international eine duale Ausbildung nach deutschem Vorbild an. In Ägypten etwa bilden wir über vier Jahre insgesamt 5.500 junge Menschen aus und vermitteln ihnen modernstes technisches Know-how, das für die lokale Wirtschaft von maßgeblicher Bedeutung ist.

Aus- und Weiterbildung ist der wichtigste und stärkste Hebel für eine nachhaltige Gesellschaftsentwicklung, und daher werden wir unsere Programme weiter ausbauen.

Bei den Portfolio Companies haben wir gute Fortschritte erzielt. Der Umsatz liegt im Geschäftsjahr 2020 bei 5,4 Milliarden Euro; den hohen Cashflow hat Ralf Thomas bereits erwähnt. In jeder Einheit setzen wir den mittelständischen Ansatz und die strategischen Pläne konsequent um. Das Margenziel für das Geschäftsjahr 2022 steht: mehr als fünf Prozent für die voll konsolidierten Einheiten. Zur Erinnerung: Im Geschäftsjahr 2018 haben wir bei den Portfolio Companies Verluste verzeichnet.

Flender, das Spezialunternehmen für Wind- und Industriegetriebe, werden wir – wie Ende Oktober bekannt gegeben – für zwei Milliarden Euro an den strategischen Investor Carlyle verkaufen. Unsere Beteiligung Valeo Siemens wird ihr Transformationsprogramm weiter umsetzen.

Ich komme nun zum strategischen Update von Mobility. Natürlich sehen wir auch hier die Auswirkungen der Pandemie auf den Markt – aber Siemens Mobility hat sich ausgezeichnet geschlagen, deutlich besser als unsere Wettbewerber. In Krisenzeiten zeigen sich Schwächen und Stärken, letztere eher bei uns. Der für uns adressierbare Markt wächst wieder: Nach dem Corona-bedingten Rückschlag in diesem Jahr sind es bis 2023 nach heutiger Erwartung 25 Prozent – eine deutliche Steigerung.

Zuverlässiger und nachhaltiger Transport von Personen und Gütern ist ein Grundbedürfnis. Mobilität ist das, was wir uns wünschen; Verkehr ist, was daraus wird. Um diese Herausforderung zu meistern, ist auch hier die Digitalisierung entscheidend. Genau hier setzt die Strategie von Mobility an: Wir haben alle digitalen Lösungen, die die Bahnindustrie transformieren, und wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab.

Mit digitalen Angeboten optimieren wir die Ausnutzung der Netze und steigern die Kapazitäten, ohne neue Gleise zu bauen. Unsere Fahrzeug-Plattformen erhöhen Komfort und senken gleichzeitig deutlich den Wartungsaufwand und den Energieverbrauch. 30 Prozent sind hier durch konsequenten Einsatz von Digitalisierung in Design und Fertigung von einer Generation zur nächsten möglich.

Durch kontinuierliche Übertragung von Fahrzeugdaten und einem digitalen Zwilling in Verbindung mit Analytik und Künstlicher Intelligenz können wir eine vorausschauende Wartungslogistik einrichten und so sicherstellen, dass die Fahrzeuge zu 100 Prozent verfügbar sind.

Die traditionellen Prozesse ergänzen wir mit Technologien wie Augmented Reality, damit Projekte virtuell abgewickelt werden können, etwa bei Inbetriebnahmen oder Fahrzeugübergaben. Auch im Service und Kundendienst wurde das in der Corona-Pandemie zu einem spürbaren Vorteil, den wir jetzt weiter ausbauen wollen.

Zudem helfen wir, alle Mobilitätsangebote zu vernetzen, was zu mehr Effizienz führt und den Menschen mehr Komfort bietet. Ein weiterer Trend sind autonom fahrende Züge oder Trambahnen. Auch hier sind wir führend.

Auf zwei Beispiele möchte ich näher eingehen: In Norwegen geht unser Kunde Bane NOR, der Betreiber des Schienennetzes, einen mutigen Schritt. Unser Kunde hat Siemens die Verantwortung für die Digitalisierung des kompletten Bahnnetzes des Landes gegeben. Wir bauen 330 Stellwerke ab und ersetzen sie durch ein zentrales Stellwerk. Signale werden gar nicht mehr benötigt.

Das zweite Beispiel ist der Rhein-Ruhr-Express, das Jahrhundertprojekt für die Transformation der Verkehrsinfrastruktur im Ruhrgebiet. Das ist der größte Auftrag, den Siemens im regionalen Schienenverkehr in Deutschland je bekommen hat, inklusive Wartung und Instandhaltung, die wir bis 2050 übernehmen. Die Züge haben eine Verfügbarkeit von nahezu 100 Prozent. Auch hier hilft uns ein durchgehender digitaler Zwilling und künstliche Intelligenz. Wir können voraussagen, wann Teile ausfallen werden und können sie rechtzeitig tauschen. So erhöhen wir die Verfügbarkeit und reduzieren die Flottenkosten. Die Züge sind bis zu 98,5 Prozent recycelbar, und durch ein intelligentes Fahrerassistenzsystem kann der Zug zwischen 5 und 15 Prozent energiesparender gefahren werden.

Der RRX bietet viele Vorteile für die Fahrgäste: optimalen Mobilfunkempfang, Beinfreiheit, luftige Innenräume, barrierefreien Zugang. Auch wegen dieser Vorzüge hat der RRX den Deutschen Mobilitätspreis 2020 gewonnen. Der Auftrag zeigt, dass wir durch unsere Stärke in der virtuellen Welt mehr Hardware in der realen Welt verkaufen!

Und seit diesem Montag gibt es auch bei unserem zweiten Regionalverkehrszug – dem einstöckigen Mireo – weitere Neuigkeiten: Man kann ihn nun sozusagen „von der Stange“ kaufen. Bislang konnten Kunden lediglich Lokomotiven als Standardprodukt bestellen, jetzt bieten wir das auch für unseren Mireo an! Der neue Dreiteiler verkürzt die Zeit von Bestellung zur Betriebsaufnahme auf maximal 18 Monate. Projektverzögerungen sind praktisch ausgeschlossen. Der Verkauf erfolgt über ein Datenblatt, mit optimaler Ausstattung und zu festen Konditionen. Gerade für kleine und mittelgroße Betreiber ist das ein sehr

interessantes Angebot. Damit ist dieser „Mireo Smart“ eine echte Alternative zur Flottenmodernisierung.

Zudem haben wir sowohl mit Batterie als auch Wasserstoff und Brennstoffzellen angetriebene Züge im Angebot, erstere bereits erfolgreich im Betrieb! Auch hier wird Siemens Mobility Vorreiter beim klimafreundlichen Transport sein.

Mobility hat Kennzahlen, die führend in dieser Industrie sind. Die Auftragslage ist sehr gut: 30 neue ICE-Züge für 1,1 Milliarden Euro, ein Rahmenvertrag für bis zu 400 Lokomotiven mit der DB Cargo mit ähnlichem Volumen, und 2020 haben wir die 1000. Vectron-Lokomotive verkauft. Dazu kommen zahlreiche Großaufträge in der Signaltechnik, mit denen wir unsere Nummer 1-Position auch während der Corona-Pandemie klar verteidigt haben. Mit einem Auftragsbestand von mehr als 30 Milliarden Euro, solidem Wachstum und einer Marge, die im Jahr 2020 trotz der Corona-Krise im Margenband ist, ist Mobility ein globaler Champion.

Unsere Ziele sind daher unverändert: Wir streben ein jährliches Umsatzwachstum größer als 5 Prozent an und mittelfristig eine Marge von mehr als 11 Prozent. Wir setzen dabei verstärkt auf Geschäft mit höheren Margen wie cloud-basierte Signaltechnik; Fahrzeuge, die auf Plattformen aufsetzen; digitale Services und Komponentengeschäft.

Im Bericht zum zweiten Quartal hatte ich schon davon gesprochen, dass wir innerhalb eines jeden Geschäfts immer Portfolio-Optimierungen anstreben werden. Wir wollen Mobility weiter auf die spezifischen Anforderungen seiner Märkte ausrichten. Deswegen gliedern wir die Einheit Intelligent Traffic Systems, kurz ITS, in eine eigenständige Gesellschaft aus.

ITS ist innerhalb der Mobility heute schon ein weitestgehend separates Geschäft mit eigenen Kunden, eigenen Produkten und anderen Geschäftsstrukturen. ITS ist führend bei innovativen und intelligenten Mobilitätslösungen auf Straßen und in Städten. Das Geschäft ist gesund: rund 600 Millionen Euro Umsatz im Jahr, mit einem wachsenden Auftragseingang um durchschnittlich 8 Prozent in den vergangenen Jahren. Etwa 600 Städte verlassen sich auf das Verkehrsmanagement von ITS. Die Einheit ist der einzige Anbieter, der alle großen regionalen Standards beherrscht und alle dazu nötigen Technologien im Angebot hat.

Warum nun die Ausgliederung? Wir wollen ITS neue Möglichkeiten eröffnen. Denn das Marktumfeld ist geprägt durch einen überwiegend mittelständischen Wettbewerb mit flexiblen Strukturen und niedrigen Kostenpositionen. Um hier langfristig zu bestehen, braucht es mehr Freiheiten. Als eigenständige Gesellschaft mit klarem Fokus kann ITS seine Wachstumsstrategie besser weiterverfolgen, die Digitalisierung in der Branche gestalten und



die Marktkonsolidierung aktiv vorantreiben. Den Schritt wollen wir zum Ende des laufenden Geschäftsjahrs abschließen.

Während andere Wettbewerber versuchen, durch schiere Größe erfolgreich zu sein, in einem Markt, der sich durch ein Überangebot an häufig fragmentierter Fertigungskapazität auszeichnet, gehen wir bei Siemens Mobility einen anderen Weg. Wir setzen auf Technologie, Digitalisierung und Innovation. Weil wir überzeugt davon sind, dass der wahre Wert für unsere Kunden darin liegt, ihnen kostengünstige, nachhaltige und verlässliche Transportkapazitäten bereit zu stellen. Und das verspricht Siemens Mobility, mit einem ganzheitlichen, integrierten Ansatz bei Infrastruktur und rollendem Material, mit modernsten Plattformkonzepten und durch die Verbindung der realen und der digitalen Welt, die wir wie kein anderes Unternehmen beherrschen und weiter ausbauen!

Unsere Performance in den vergangenen Jahren zeigt, dass wir so mehr Nutzen für unsere Kunden generieren und somit auch mehr Wert für unsere Shareholder.

Der heutige Tag markiert einen weiteren Meilenstein in dem neuen Kapitel für die Siemens AG. Das nächste Mal treffen wir uns zur Hauptversammlung am 3. Februar 2021. Im Mai 2021 wollen wir Ihnen dann am Kapitalmarkttag ein strategisches Update geben.

Trotz der Einschränkungen und der wirtschaftlichen Auswirkungen durch Corona blicke ich sehr optimistisch in die Zukunft. Wie wir im neuen Führungsteam vorgehen wollen, das haben wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Anfang Oktober vorgestellt. Für uns sind vier Prioritäten von zentraler Bedeutung:

- Erstens: Wir stellen den Mehrwert für unsere Kunden in den Mittelpunkt. Wir wollen antizipieren, was unsere Kunden brauchen.
- Zweitens: Wir befähigen Kunden und Partner mit unseren Technologien. Wir befähigen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, indem wir bei Siemens mehr Fragen stellen, mehr Risiken wagen und mehr Verantwortung übernehmen.
- Drittens: Unsere Technologien dienen dem Menschen und sind nie Selbstzweck. Unsere Technologien helfen den Kunden, mit weniger mehr zu erreichen.
- Und viertens: Wir haben die Grundüberzeugung, dass wir stets weiter wachsen und lernen. Voraussetzung dafür: Neugier, Resilienz, Experimentierfreude und die Bereitschaft, uns immer wieder neu auf Situationen einzustellen.

Diese strategischen Prioritäten sind das Leitbild für die Siemens AG und Garant für weiteres Wachstum. Unsere Aufgabe als Technologieunternehmen ist es nicht, das Bestehende zu verewigen. Wir gestalten die Zukunft! Wir haben alle Möglichkeiten dazu.