

Herausragendes Wachstum auf breiter Basis

Neugeschäft treibt Auftragswachstum

Deutlicher Gewinn aus dem Verkauf des Anteils an Areva NP

Peter Löscher, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG



"Wir haben auf breiter Basis ein herausragendes Auftragswachstum erzielt. Wir heben unsere Ergebnis-

prognose für das Geschäftsjahr 2011 auf mindestens 7,5 Milliarden Euro an."

Finanzielle Höhepunkte:*

* Während des zweiten Quartals des Geschäftsjahrs 2011 wurden OSRAM und Siemens IT Solutions and Services den nicht fortgeführten Aktivitäten zugeordnet. Die Vorjahresdaten werden auf vergleichbarer Basis gezeigt.

- Im vierten Quartal in Folge stiegen in allen Sektoren von Siemens Auftragseingang und Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dabei meldeten alle Berichtsregionen Zuwächse. Unser Geschäft in den Schwellenländern wuchs prozentual stärker als Auftragseingang und Umsatz insgesamt.
- Der Umsatz stieg um 7% und der Auftragseingang kletterte um 28%. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill) lag bei 1,17. Der Auftragsbestand der Sektoren belief sich insgesamt auf 92 Mrd. EUR.
- Das Ergebnis Summe Sektoren von 3,695 Mrd. EUR enthielt starkes Ergebniswachstum bei Energy und Industry sowie einen Gewinn von 1,520 Mrd. EUR aus dem Verkauf des Siemens-Anteils an Areva NP.
- Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten stieg auf 3,174 Mrd. EUR und das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie auf 3,58 EUR.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten sank auf 354 Mio. EUR in Folge eines Anstiegs des Nettoumlaufvermögens.

Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Financial Services	5-10
Zentrale Aktivitäten	11
Veräußerung von Siemens IT Solutions and Services, Ausblick	12
Hinweis und Disclaimer	13-14

Media Relations:

Alexander Becker

Telefon: +49 89 636-36558

E-mail: becker.alexander@siemens.com

Dr. Constantin Birnstiel

Telefon: +49 89 636-33032

E-mail: constantin.birnstiel@siemens.com

Siemens AG, 80333 München

Ergebnisveröffentlichung Q2 2011

1. Januar bis 31. März 2011

München, 4. Mai 2011

SIEMENS

Auftragseingang und Umsatz

Deutliches Auftragswachstum setzt sich im zweiten Quartal fort

Alle Sektoren haben im zweiten Quartal einen höheren Auftragseingang und Umsatz erzielt. Der Auftragseingang kletterte um 28% aufgrund von Zuwächsen in allen Sektoren und Großaufträgen, die zu einem neuen Höchststand bei den Aufträgen im Sektor Energy führten. Der Umsatz stieg um 7% mit Zuwächsen in allen drei Berichtsregionen. Auf organischer Basis, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, legten der Auftragseingang um 27% und der Umsatz um 6% zu. Das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz (Book-to-Bill) von Siemens insgesamt belief sich auf 1,17. Der Auftragsbestand der Sektoren in Summe blieb trotz deutlich negativer Währungsumrechnungseffekte im Quartal auf dem Rekordniveau von 92 Mrd. EUR.

Globales Auftragswachstum in Industrie- und Schwellenländern

Der Auftragseingang bei Energy kletterte um mehr als 50% aufgrund einer Reihe von Großaufträgen bei Fossil Power Generation, Renewable Energy und Power Transmission. Ein prozentual zweistelliges Auftragswachstum bei Industry beinhaltete starke Zuwächse in allen Divisionen. Healthcare zeigte solide Auftragszuwächse in seinen Geschäften.

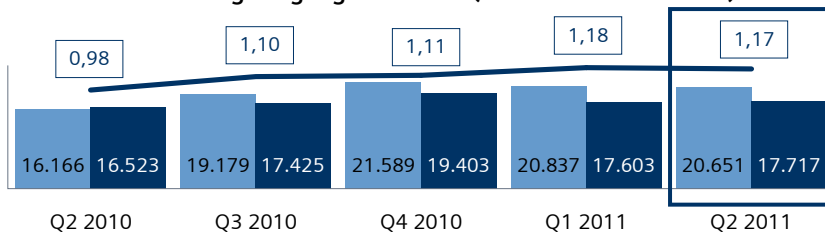
Alle Regionen meldeten ein prozentual zweistelliges Auftragswachstum, angeführt von den Regionen Europa, Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO) und Asien, Australien. Innerhalb Europa/GANO enthielt das starke Wachstum in Deutschland einige Großaufträge bei Energy. Global betrachtet wuchsen die Schwellenländer beim Auftragseingang mit 52% erheblich stärker als Siemens insgesamt und standen im Quartal mit 7,475 Mrd. EUR für 36% des gesamten Auftragseingangs.

Umsatz steigt in allen Sektoren und Regionen

Bei Industry stieg der Umsatz um 9%, in erster Linie aufgrund starker prozentual zweistelliger Zuwächse bei Drive Technologies und Industry Automation. Bei Energy trugen alle Divisionen zu einem Umsatzzuwachs auf breiter Basis bei. Höhere Umsätze bei Healthcare beruhten vor allem auf Zuwächsen in den Geschäften für medizinische Bildgebung und Therapielösungen.

Der Umsatz stieg in allen drei Regionen, angeführt von Amerika und Asien, Australien. Der geringere Zuwachs in der Region Europa/GANO enthielt ein prozentual zweistelliges Wachstum im Nahen und Mittleren Osten. Global betrachtet wuchs der Umsatz in den Schwellenländern mit 12% stärker als für Siemens insgesamt und machte im Quartal mit 5,579 Mrd. EUR 31% des Gesamtumsatzes von Siemens aus.

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



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill-Verhältnis

Werte in Mio. EUR

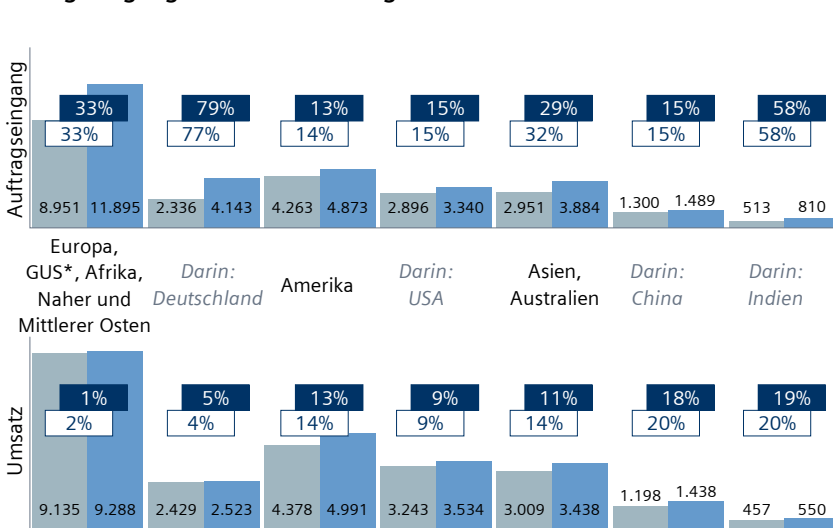
Auftragseingang & Umsatz

	Q2 2010	Q2 2011	Veränderung in %	
			Ist	Vglb.*
Auftragseingang	16.166	20.651	28%	27%
Umsatz	16.523	17.717	7%	6%

Werte in Mio. EUR

* Bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

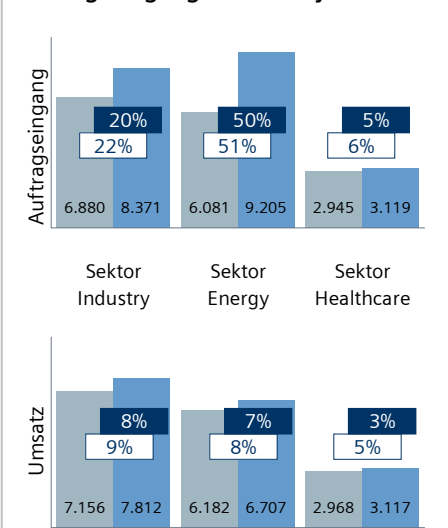
Auftragseingang & Umsatz nach Regionen



● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist * Gemeinschaft unabhängiger Staaten
● Veränderung vglb. (durchgehend bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte)

Werte in Mio. EUR

Auftragseingang & Umsatz je Sektor



● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist
● Veränderung vglb.

Werte in Mio. EUR

Ergebnis

Prozentual zweistelliger Zuwachs beim Ergebnis Summe Sektoren ohne Areva-Gewinn

Im zweiten Quartal stieg das Ergebnis Summe Sektoren auf 3,695 Mrd. EUR von 1,849 Mrd. EUR im Vorjahreszeitraum. Der Zuwachs resultierte im Wesentlichen aus dem höheren Ergebnis bei Energy von 2,421 Mrd. EUR. Dieser Anstieg stammt in großen Teilen – aber nicht ausschließlich – aus dem Gewinn vor Steuern von 1,520 Mrd. EUR aus dem Verkauf des Sektor-Anteils von 34% an der Areva NP an Areva S.A. Die operativen Ergebnisse bei Energy enthielten eine starke Ergebnisentwicklung bei der Division Fossil Power Generation. Auch das Ergebnis des Sektors Industry legte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beträchtlich zu. Mit einer fortgesetzt starken operativen Leistung in einem verbesserten Marktumfeld kletterte das Ergebnis des Sektors auf 824 Mio. EUR.

Im Berichtsquartal profitierte das Ergebnis Summe Sektoren von positiven Währungseffekten in allen Sektoren, insbesondere bei Industry und Energy. Die Vorjahresperiode enthielt Erträge von 157 Mio. EUR in Zusammenhang mit der Anpassung

von Pensionsplänen in den USA. Der Sektor Healthcare hatte von diesem Effekt am meisten profitiert. Entsprechend liegt das Ergebnis des Sektors mit 450 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert. Die Erträge aus der Anpassung der Pensionspläne bei Energy und Industry wurden im Vorjahresquartal weitgehend durch Aufwendungen für Kapazitätsanpassungen ausgeglichen, die sich im zweiten Quartal des Vorjahrs für alle Sektoren auf insgesamt 125 Mio. EUR beliefen.

Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten mehr als verdoppelt

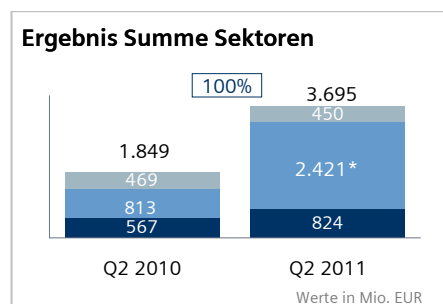
Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten stieg im zweiten Quartal auf 3,174 Mrd. EUR von 1,427 Mrd. EUR und das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie kletterte auf 3,58 EUR von 1,62 EUR im Vorjahreszeitraum. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem höheren Ergebnis Summe Sektoren einschließlich des zuvor erwähnten Areva-Gewinns.

Gewinn nach Steuern belastet durch nicht fortgeführte Aktivitäten

Der Gewinn nach Steuern stieg im Quartal auf 2,836 Mrd. EUR im Vergleich zu 1,498 Mrd. EUR im Vorjahreszeitraum. Das entsprechende, unverwässerte Ergebnis je Aktie legte auf 3,20 EUR von 1,70 EUR im Vorjahreszeitraum zu.

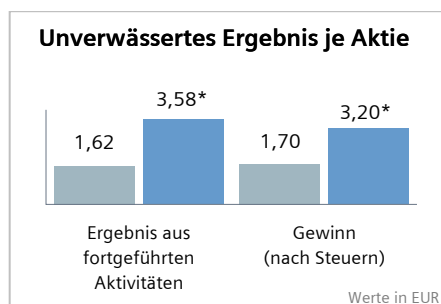
Wie bereits angekündigt, plant Siemens, Siemens IT Solutions and Services zu veräußern (weitere Informationen unter „Veräußerung von Siemens IT Solutions and Services“ weiter unten) und OSRAM an die Börse zu bringen. Siemens beabsichtigt, in Zukunft eine Minderheitsbeteiligung an OSRAM zu halten und will langfristig als Ankeraktionär beteiligt bleiben. Während des zweiten Quartals des Geschäftsjahrs 2011 wurden beide Geschäfte den nicht fortgeführten Aktivitäten zugeordnet. Die Ergebnisse der Vorperioden werden auf vergleichbarer Basis gezeigt.

Die nicht fortgeführten Aktivitäten verzeichneten einen Verlust von 338 Mio. EUR im Vergleich zu einem Gewinn von 71 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahrs. Hauptgrund für diese Verschlechterung war ein Verlust von 345 Mio. EUR bei Siemens IT Solutions and Services, der eine Wertberichtigung von 464 Mio. EUR vor Steuern auf langfristige Vermögenswerte enthielt. Der Verlust von Siemens IT Solutions and Services in der Vorjahresperiode lag bei 34 Mio. EUR. OSRAM trug zum Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten positive 87 Mio. EUR nach Steuern bei. Dabei verzeichnete OSRAM in allen Geschäftsbereichen und Regionen im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzanstieg. Das Ergebnis von OSRAM in der Vorjahresperiode lag bei 91 Mio. EUR nach Steuern höher, was aus einem Anteil aus dem zuvor genannten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen resultierte.



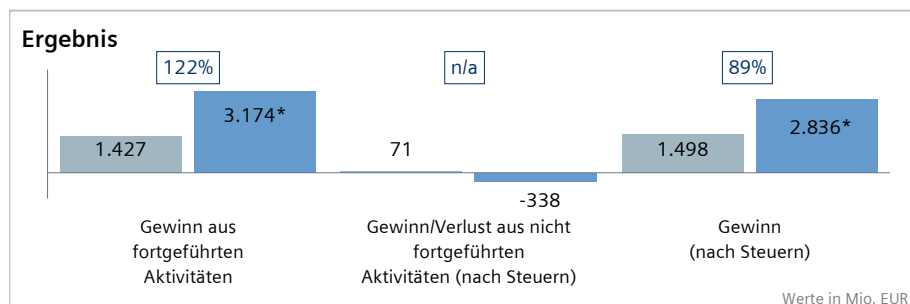
Sektoren: ● Industry ● Energy ● Healthcare
○ Veränderung in %

* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. EUR aus Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2010 ● Q2 2011

* Inkl. 1,71 EUR aus der Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung in %

* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. EUR aus Veräußerung von Areva NP.

Liquidität, Kapitalrendite (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

Nettoumlaufvermögen steigt aufgrund des Wachstums auf breiter Basis

Nach mehreren Quartalen mit hohen Mittelzuflüssen reduzierte sich der Free Cash Flow aus den fortgeführten Aktivitäten im Berichtsquartal auf 354 Mio. EUR von 1,311 Mrd. EUR im zweiten Quartal des Vorjahres. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus dem Aufbau des Nettoumlaufvermögens auf Sektorebene, in Zusammenhang mit dem Wachstum auf breiter Basis, sowie geringeren Anzahlungen im Projektgeschäft. Ferner enthielt das Berichtsquartal höhere Mittelabflüsse in Zusammenhang mit mitarbeiterbezogenen Ausgaben, einschließlich der bereits berichteten Sonderzahlung an Mitarbeiter, die nicht dem oberen Management angehören.

Der Free Cash Flow aus nicht fortgeführten Aktivitäten belief sich auf minus 416 Mio. EUR und lag damit unter dem Vorjahreswert von minus 79 Mio. EUR. Der Rückgang enthielt Zahlungen in Zusammenhang mit der Aufstellung von Siemens IT Solutions and Services als eine rechtlich eigenständige Einheit, einschließlich der Ausgliederungsaktivitäten und mitarbeiterbezogener Themen.

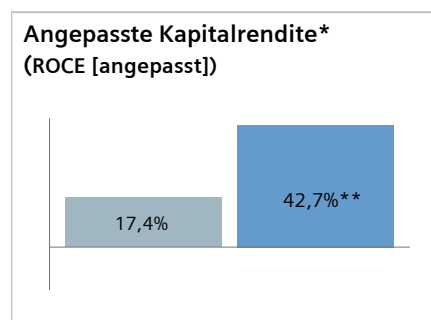
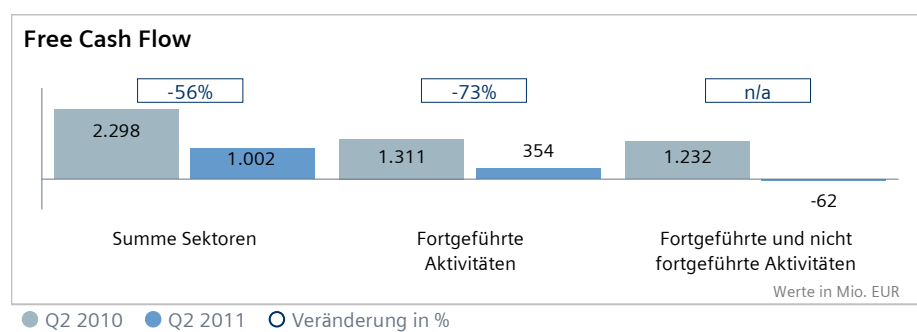
Während des zweiten Quartals erhielt Siemens eine Zahlung in Höhe von 1,7 Mrd. EUR aus dem zuvor genannten Verkauf seines Anteils an Areva NP. Diese Zahlung ist nicht in unserer Kennzahl Free Cash Flow enthalten.

ROCE steigt durch höheren Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten

Die angepasste Kapitalrendite (Return on Capital Employed [adjusted]) stieg auf fortgeführter Basis im zweiten Quartal auf 42,7% (im Vorjahr 17,4%). Dieser Anstieg resultierte vornehmlich aus dem höheren Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten, der den Gewinn aus dem Verkauf des Siemens-Anteils an Areva NP enthielt.

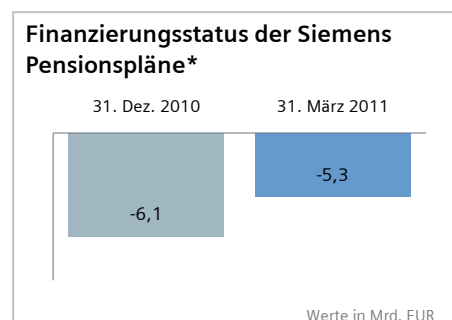
Finanzierungsstatus der Pensions weiter verbessert

Die geschätzte Unterdeckung der Pensionspläne von Siemens lag zum 31. März 2011 bei rund 5,3 Mrd. EUR. Zum Ende des ersten Quartals betrug diese Deckungslücke rund 6,1 Mrd. EUR. Die Verbesserung des Finanzierungsstatus seit dem 31. Dezember 2010 resultiert hauptsächlich aus einem Rückgang des Anwartschaftsbarwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen (Defined Benefit Obligation – DBO), bedingt durch eine Anhebung der angenommenen Abzinsungssätze zum 31. März 2011. Zum 30. September 2010 lag die Unterdeckung der Pensionspläne bei 7,4 Mrd. EUR.



* fortgeführte Aktivitäten

** Inkl. 19,7 Prozentpunkte in Zusammenhang mit dem Ergebniseffekt aus der Veräußerung von Areva NP.



* Einschließlich OSRAM und Siemens IT Solutions and Services.

Sektor Industry

Anhaltend starke Wachstumsdynamik, hervorragende Ergebnisentwicklung

Mit dem zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2011 ist OSRAM nicht mehr im Sektor **Industry** enthalten. Siemens plant, OSRAM im Herbst 2011 an die Börse zu bringen. Entsprechend wird OSRAM den nicht fortgeführten Aktivitäten zugeordnet. Die Vorjahresdaten des Sektors werden auf vergleichbarer Basis gezeigt.

Ergebnis, Umsatz und Auftragseingang des Sektors verbesserten sich im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahrs, getrieben von einer weiterhin starken operativen Leistung in einem verbesserten Marktumfeld. Das Ergebnis kletterte aufgrund der starken Ergebniszuwächse von Industry Automation und Drive Technologies auf 824 Mio. EUR. Mit einer nach dem Abschwung wiederhergestellten Ergebnis- und Wachstumsdynamik hat der Sektor, wie bereits angekündigt, weiter in Innovationen investiert und seine regionale Aufstellung durch eine Erweiterung der Vertriebsressourcen verstärkt. Das Ergebnis von 567 Mio. EUR in der Vorjahresperiode enthielt Aufwendungen von 63 Mio. EUR aus einem Projekt mit einem lokalen Partner in den USA sowie 50 Mio. EUR aus Maßnahmen zur Personalanpassung und einer Rückstellung für eine lieferantenbezogene Gewährleistung, was teilweise von 53 Mio. EUR aus dem zuvor erwähnten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen kompensiert wurde.

Getrieben von prozentual zweistelligem Wachstum in allen Divisionen und den drei Berichtsregionen, stieg der Auftragseingang um 22%. Der Umsatz legte basierend auf einem Wachstum

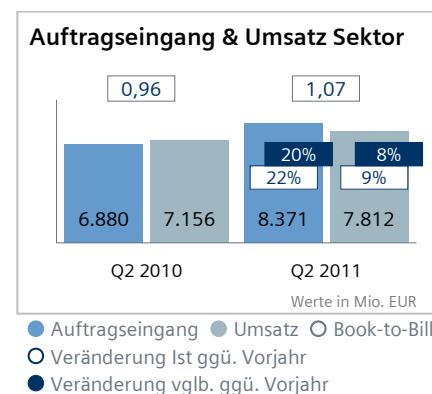
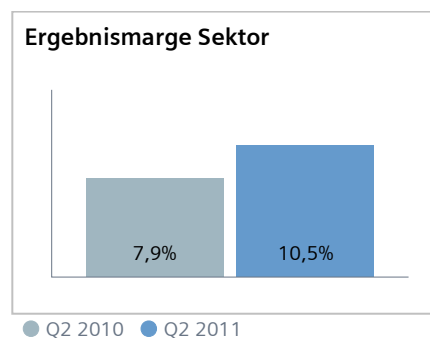
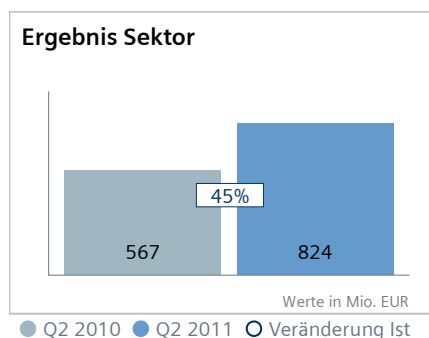
in allen Regionen um 9% zu. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors lag bei 1,07 und der Auftragsbestand war 29 Mrd. EUR zum Quartalsende.

Umsatzwachstum und günstiger Mix treiben Ergebnisse in die Höhe

Das Ergebnis von **Industry Automation** kletterte im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 60% auf 306 Mio. EUR. Das Umsatzwachstum sorgte für eine hohe Kapazitätsauslastung und enthielt zudem einen günstigeren Geschäftsmix als im Vorjahresquartal. Umsatz und Auftragseingang stiegen jeweils um 23%, angetrieben vom starken Wachstum in Asien, Australien. In den Schwellenländern, insbesondere China, legten Umsatz und Auftragseingang überdurchschnittlich zu. Die Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation - PPA) in Verbindung mit der Übernahme von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen in der aktuellen Berichtsperiode 35 Mio. EUR, im Vergleich zu 34 Mio. EUR im Vorjahresquartal.

Starke Ergebnisentwicklung, Volumenwachstum in allen Regionen

Drive Technologies erwirtschaftete ein im Vorjahresvergleich wesentlich besseres Quartalsergebnis von 259 Mio. EUR aufgrund eines Umsatzanstiegs von 22%, der auch die Kapazitätsauslastung verbesserte. Die Anstiege bei Umsatz und Ergebnis waren im kurzzyklischen Geschäft der Division am stärksten ausgeprägt. Der Auftragseingang der Division wuchs um 25%. Sowohl Umsatz als auch Auftragseingang legten im Zuge der sich weiter verbessernden Marktbedingungen in allen drei Regionen zu.



Volumenwachstum in sich stabilisierenden Märkten

Das Ergebnis bei **Building Technologies** lag im zweiten Quartal bei 84 Mio. EUR, was im Vergleich zur Vorjahresperiode einen Rückgang bedeutete. Dies wurde durch wachstumsbedingt höhere Marketing- und Vertriebsaufwendungen verursacht. Das Ergebnis der Vorjahresperiode enthielt die lieferantenbezogene Gewährleistung, die durch einen Anteil von 24 Mio. EUR an dem zuvor erwähnten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen größtenteils kompensiert werden konnte.

Im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahrs legten der Umsatz um 8% und der Auftragseingang um 11% zu. Diese Entwicklung ist auf Zuwächse in allen drei Berichtsregionen und eine starke Nachfrage nach den Energieeffizienz-Lösungen der Division zurückzuführen.

Anhaltendes Auftragswachstum bei Industry Solutions

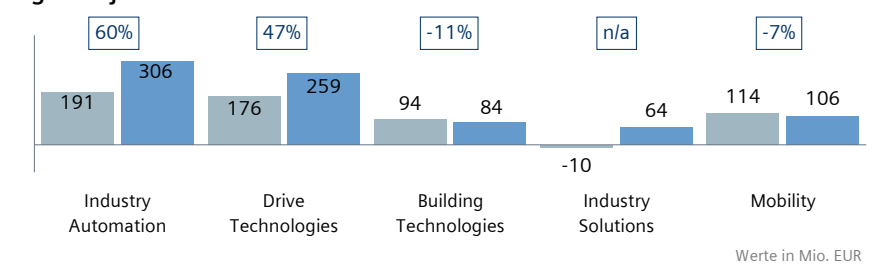
Industry Solutions trug 64 Mio. EUR zum Ergebnis des zweiten Quartals bei. In der Vorjahresperiode enthielt

der Verlust der Division die oben erwähnten Aufwendungen in Verbindung mit dem Projekt mit einem lokalen Partner in den USA sowie Aufwendungen in Höhe von 38 Mio. EUR für Maßnahmen zur Personalanpassung. Der Umsatz ging im zweiten Quartal aufgrund des niedrigeren Auftragseingangs in den Vorperioden um 4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurück. Der Auftragseingang kletterte um 10%, hauptsächlich wegen der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegenen Aufträge im Metals-Technologies-Geschäft.

Stabile Leistung, starke Ergebnisentwicklung

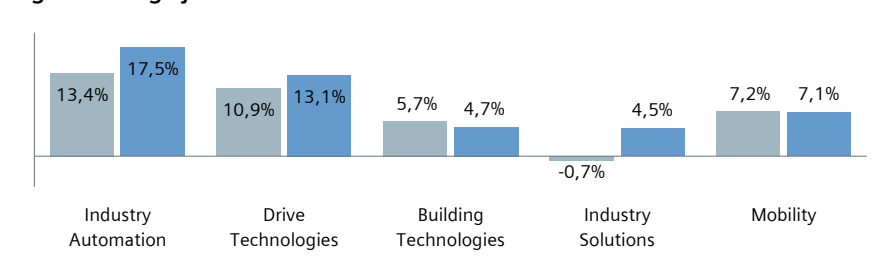
Mobility lieferte im zweiten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 106 Mio. EUR. Im Vorjahr hatte das Ergebnis von 114 Mio. EUR von einem Anteil an dem bereits genannten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen profitiert. Der Auftragseingang stieg im Quartal um 27%, hauptsächlich wegen der niedrigen Vergleichsbasis im Vorjahreszeitraum. Das geringe Auftragsniveau der vorangegangenen Perioden wirkte sich auch auf den Umsatz im aktuellen Quartal aus, der 5% unterhalb des Vorjahreswerts lag.

Ergebnis je Division



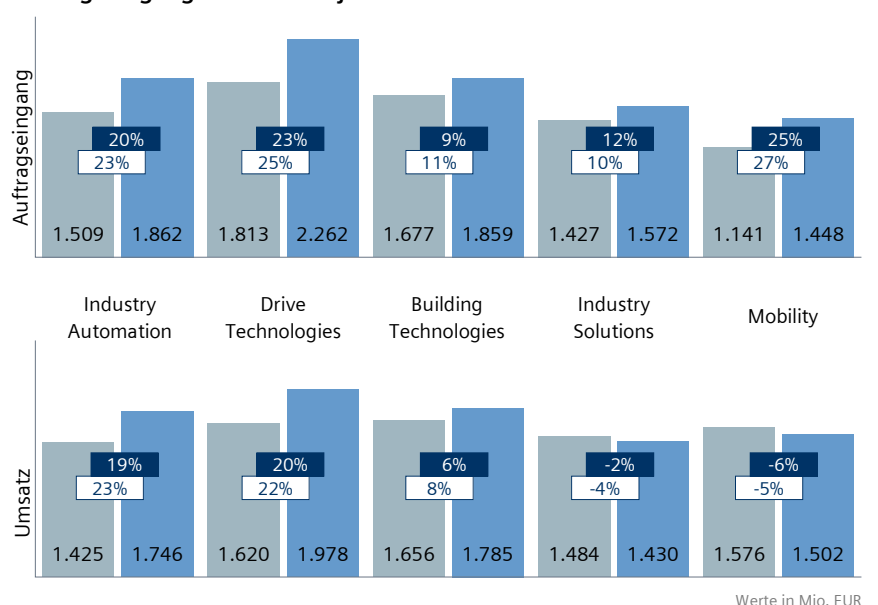
● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist

Ergebnismarge je Division



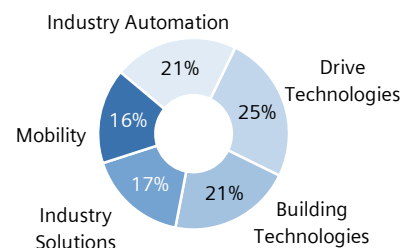
● Q2 2010 ● Q2 2011

Auftragseingang und Umsatz je Division

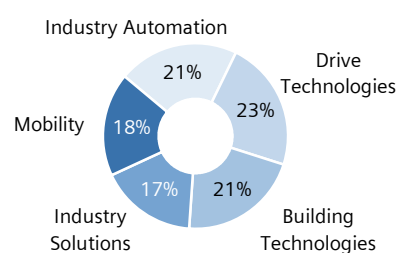


● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist ● Veränderung vglb.

Auftragseingang: Anteil der Divisionen*



Umsatz: Anteil der Divisionen*



* unkonsolidiert

Sektor Energy

Wachstum auf breiter Basis, starke operative Leistung und deutlicher Areva-Gewinn

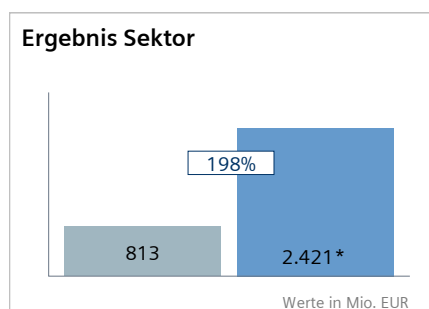
Der Sektor **Energy** lieferte im zweiten Quartal ein starkes operatives Ergebnis und verzeichnete den zuvor erwähnten Areva-Gewinn von 1,520 Mrd. EUR bei Fossil Power Generation. Insgesamt betrug das Ergebnis 2,421 Mrd. EUR, wobei Fossil Power Generation unter allen Siemens-Divisionen erneut für den größten Ergebnisbeitrag verantwortlich war. Das Sektorergebnis für das Quartal enthielt wachstumsbedingt höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb. Energy buchte zudem Aufwendungen aus der proaktiven Optimierung seiner globalen Kapazitäten. In der Vorjahresperiode war das Sektorergebnis durch Aufwendungen für Kapazitätsanpassungen in Zusammenhang mit der Verlagerung von Produktionskapazitäten innerhalb der Region Amerika belastet, was zum Teil durch den zuvor erwähnten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen in Höhe von 25 Mio. EUR ausgeglichen wurde.

Alle Divisionen meldeten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen gestiegenen Umsatz und Auftragseingang. Der Sektorumsatz lag 8% über der Vorjahresperiode, da Energy weiterhin erfolgreich den großen Auftragsbestand abarbeiten konnte. Der Auftragseingang schnellte im Vorjahresvergleich um 51% hoch, auf einen neuen Rekordwert von 9,205 Mrd. EUR. Die Aufträge stiegen in allen Regionen. Hervorzuheben sind dabei ein außergewöhnlich großer Auftrag in Saudi-Arabien sowie drei große Offshore-Windparks in Deutschland. Nach drei aufeinander folgenden Quartalen mit besonders hoher Markt-

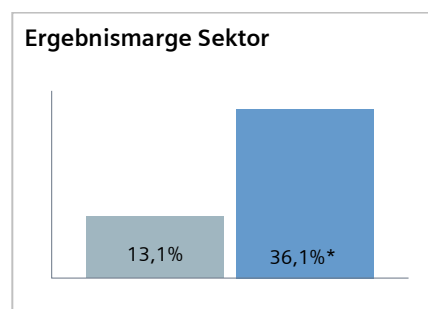
nachfrage geht Energy davon aus, dass sich der Auftragseingang in den nächsten Quartalen beruhigen dürfte. Das Book-to-Bill-Verhältnis belief sich in der aktuellen Berichtsperiode auf 1,37, während der Auftragsbestand des Sektors auf 57 Mrd. EUR anstieg.

Außergewöhnlich starkes Quartal stützt sich auf einen günstigen Mix und Großaufträge

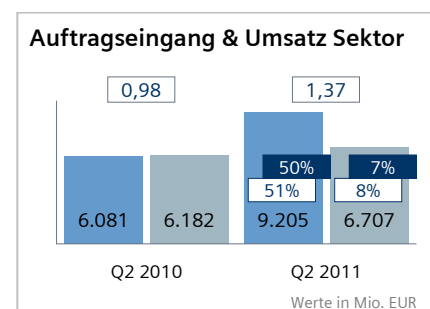
Fossil Power Generation zeigte erneut eine starke operative Leistung und Ergebnisentwicklung und verzeichnete außerdem einen Gewinn von 1,520 Mrd. EUR aus dem Verkauf der Anteile an Areva NP. Zusammen trugen diese Faktoren zu einer Ergebnissteigerung auf 2,049 Mrd. EUR im Quartal bei. Der Anstieg des operativen Ergebnisses der Division auf ein hohes Niveau lag teilweise am günstigen Geschäftsmix, der die Abarbeitung von margenstarken Komponentenaufträgen aus Vorperioden beinhaltete. Darüber hinaus kam in diesem Quartal ein besonders großer Beitrag aus dem Servicegeschäft der Division. Dadurch konnten Aufwendungen in Höhe von 87 Mio. EUR in Zusammenhang mit dem Olkiluoto-Projekt in Finnland mehr als kompensiert werden. In der Vorjahresperiode waren Aufwendungen von 59 Mio. EUR für Kapazitätsanpassungen in Zusammenhang mit einer Verlagerung von Produktionskapazitäten innerhalb der Region Amerika angefallen. Der Umsatz im zweiten Quartal stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4%, mit starkem Wachstum in der Region Amerika. Fossil Power Generation verzeichnete im Vergleich zum Vorjahresquartal ein höheres Volumen aus Großaufträgen. Dies beinhaltete in erster Linie einen Auftrag für ein Gas- und Dampfturbinenkraftwerk in Saudi-Arabien.



● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist
* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. EUR aus Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2010 ● Q2 2011
* Inkl. 22,7 Prozentpunkte in Zusammenhang mit der Veräußerung von Areva NP.



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

Starkes Auftragswachstum, fortgesetzter Ausbau des Windgeschäfts

Renewable Energy konnte in Deutschland neue Aufträge für Off-shore-Windparks gewinnen, was den Auftragseingang im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahrs deutlich steigen ließ. Im Vorjahreszeitraum lag das Volumen aus Großaufträgen wesentlich niedriger. Der Umsatz der Division lag 8% über der Vorjahresperiode und konnte somit den Wachstumstrend fortsetzen. Das Ergebnis gab im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich nach. Dies ist insbesondere auf

gestiegene Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb in Zusammenhang mit dem andauernden Ausbau des Windgeschäfts in Schwellenländern zurückzuführen. Zudem wurde das Ergebnis mit erheblichen Aufwendungen zur andauernden Entwicklung des Solargeschäfts belastet.

Nachfrage aus Schwellenländern treibt Auftragswachstum

Oil & Gas lieferte im zweiten Quartal einen Beitrag von 125 Mio. EUR zum Sektorergebnis. Die Aufträge stiegen im Vergleich zum Vorjahresquartal um 18%, mit starkem Wachstum in den

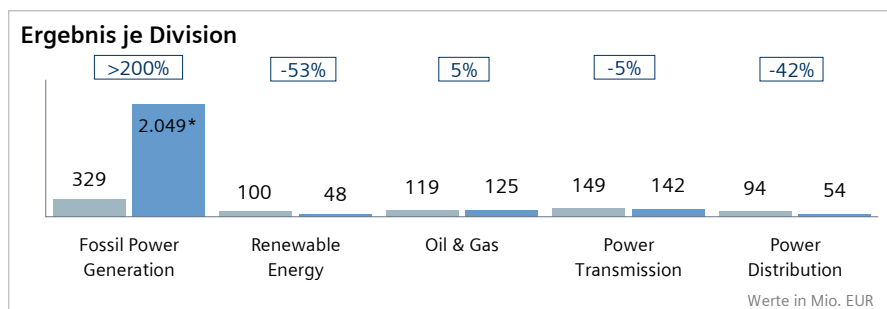
Schwellenländern. Der Umsatz stieg um 15%, wobei Asien, Australien und Amerika hohe prozentual zweistellige Zuwächse aufweisen konnten.

Zweistelliges Wachstum, stabile Ergebnisbeiträge

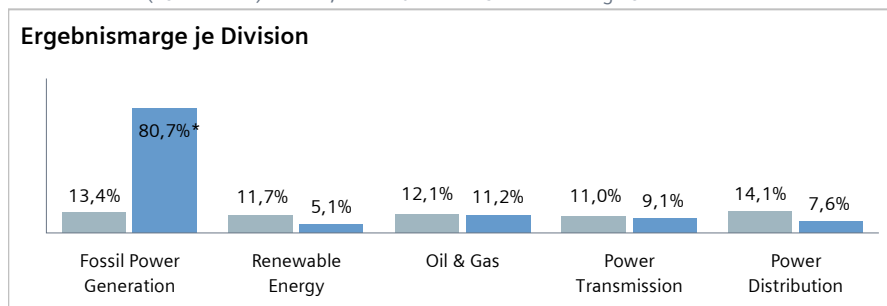
Der Auftragseingang von **Power Transmission** schnellte im zweiten Quartal um 43% in die Höhe, was zum Teil mit einem Großauftrag zur Anbindung eines Offshore-Windparks an die regionalen Stromnetze zusammenhing. Der Umsatz stieg um 14%, hauptsächlich aufgrund der starken Projektabwicklung im Solutions-Geschäft. Das Ergebnis von 142 Mio. EUR wurde durch Aufwendungen in Höhe von 41 Mio. EUR belastet, unter anderem für Personalanpassungen in Verbindung mit der Optimierung der weltweiten Produktionsaufstellung der Division.

Umsatzwachstum setzt sich fort

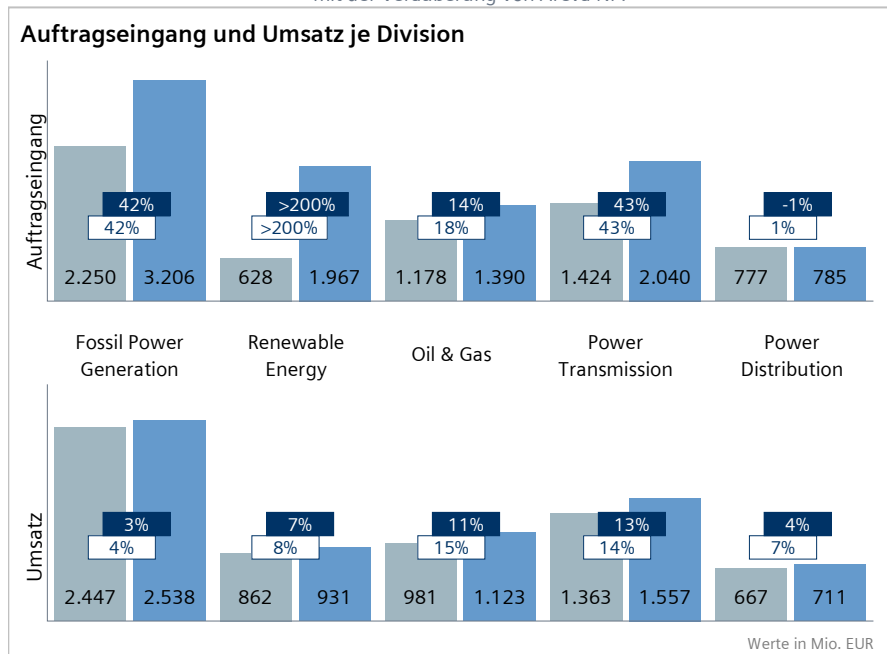
Power Distribution erwirtschaftete 7% Umsatzwachstum. Die Aufträge legten im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich leicht zu, da zweistelliges Wachstum in anderen Regionen ausgleichen konnte. Das Ergebnis betrug 54 Mio. EUR. Es wurde durch im Vorjahresvergleich höhere Aufwendungen für Marketing und Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung in Zusammenhang mit andauernden Aktivitäten bei neuen Technologien, wie zum Beispiel Smart Grids, belastet.



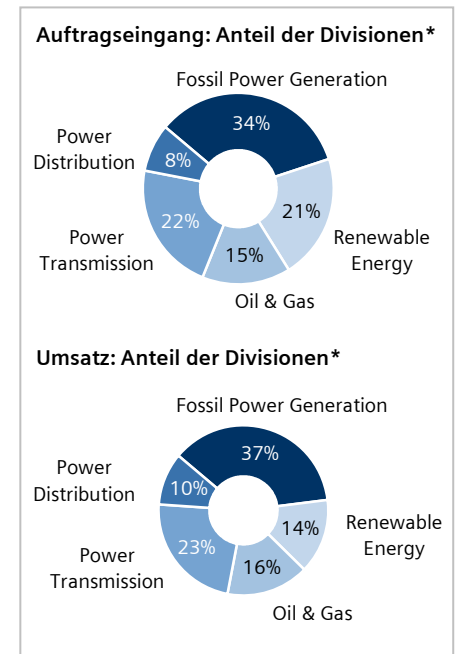
● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist
* Inkl. Gewinn (vor Steuern) i.H.v. 1,520 Mrd. EUR aus Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2010 ● Q2 2011 * Inkl. 59,9 Prozentpunkte in Zusammenhang mit der Veräußerung von Areva NP.



● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist ● Veränderung vglb.



* unkonsolidiert

Sektor Healthcare

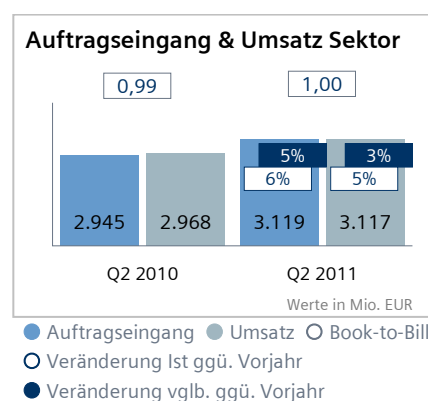
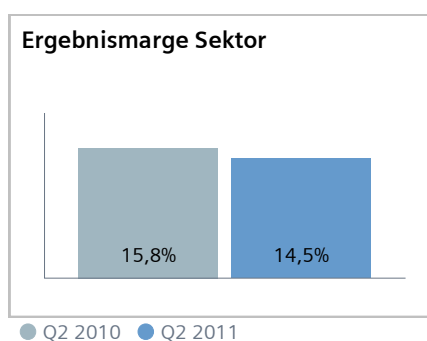
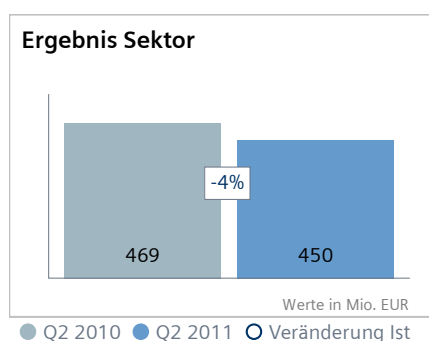
Solides Wachstum, stabile Ergebnisentwicklung

Healthcare verzeichnete im zweiten Quartal ein Sektorergebnis von 450 Mio. EUR. In der Vorjahresperiode profitierte das Ergebnis von 469 Mio. EUR von dem zuvor erwähnten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen in Höhe von 79 Mio. EUR. Die Ergebnisentwicklung war geprägt durch eine gute Ergebnisumsetzung.

Das Ergebnis von Diagnostics betrug im zweiten Quartal 86 Mio. EUR, verglichen mit 109 Mio. EUR im zweiten Quartal des vergangenen Jahrs. Das aktuelle Quartal wies einen ungünstigeren Geschäftsmix als im Vorjahr auf, in dem das Ergebnis darüber hinaus 22 Mio. EUR aus dem oben erwähnten Ertrag aus der Anpassung von Pensionsplänen enthielt. PPA-Effekte in Zusammenhang mit vorangegangenen Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich auf 42 Mio. EUR, verglichen mit 44 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Getrieben vom starken Umsatzwachstum bei den Geschäften für medizinische Bildgebung und Therapielösungen legten die Umsätze von Healthcare um 5% zu. Der Auftragszuwachs von 6% stützte sich auf im Jahresvergleich höhere Aufträge bei allen Geschäftsbereichen. Aus regionaler Sicht meldete Asien, Australien prozentual zweistellige Zuwächse sowohl beim Umsatz als auch beim Auftragseingang. Herausragend waren hier die starken Zuwächse in China. Die Region Amerika zeigte ein solides Wachstum sowohl beim Umsatz als auch beim Auftragseingang. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Healthcare lag im Quartal bei 1,00, und der Auftragsbestand blieb im Vergleich zum Vorquartal mit 7 Mrd. EUR stabil.

Diagnostics erzielte einen Umsatz von 924 Mio. EUR und einen Auftragseingang von 918 Mio. EUR, was einen Anstieg im Vergleich zu den Vorjahreswerten von 901 Mio. EUR beziehungsweise 900 Mio. EUR bedeutete. Dies war im Wesentlichen auf Wachstum in Asien, Australien zurückzuführen.



Equity Investments und Financial Services

Positiver Beitrag von Equity Investments

Equity Investments verzeichnete im zweiten Quartal ein Ergebnis von 23 Mio. EUR im Vergleich zu einem Verlust von 87 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Die positive Entwicklung ist durch den Gewinn von 91 Mio. EUR aus dem Verkauf des Siemens-Anteils von 49% an der Krauss-Maffei Wegmann GmbH & Co. KG im zweiten Quartal

beeinflusst. In einem weiterhin anspruchsvollen Geschäftsumfeld ergab sich aus dem Anteil von Siemens an NSN ein Beteiligungsverlust von 107 Mio. EUR im Vergleich zu einem Verlust von 169 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. NSN berichtete Restrukturierungsaufwendungen und Integrationskosten von insgesamt 28 Mio. EUR an Siemens,

im Vergleich zu 125 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.

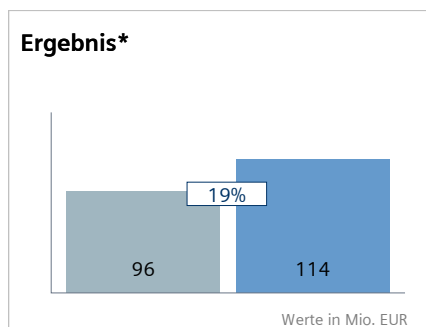
Nach Ende des Quartals schloss NSN die zuvor angekündigte Akquisition der Netzwerksparte von Motorola Solutions ab. Es wird erwartet, dass die Ergebnisse von Equity Investments in den kommenden Quartalen volatil sein werden.

Wieder ein starkes Quartal für Financial Services

Financial Services (SFS) erzielte ein Ergebnis vor Ertragsteuern von 114 Mio. EUR und profitierte weiterhin von niedrigen Kreditausfällen.

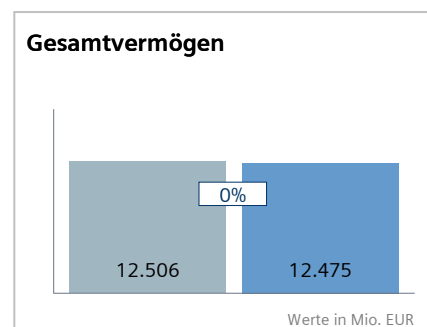
Das Gesamtvermögen blieb mit 12,475 Mrd. EUR nahezu konstant. Ein Anstieg des Vermögens aufgrund von Wachstum im kommerziellen Finan-

zierungsgeschäft wurde insbesondere durch negative Währungsumrechnungseffekte ausgeglichen.



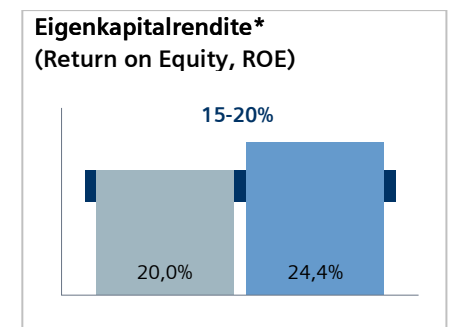
● Q2 2010 ● Q2 2011 ○ Veränderung Ist

* Das SFS Ergebnis, wie es in den Segmentinformationen berichtet wird, ist als Ergebnis vor Ertragsteuern definiert.



● 30. Sept. 2010 ● 31. März 2011

○ Veränderung Ist



● Q2 2010 ● Q2 2011

● 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 1,414 (im Vj. 1,474) Mrd. EUR lag.

Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten, zentrale Aktivitäten und Konsolidierungen

Positives Ergebnis bei Zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten

Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten verzeichneten im zweiten Quartal einen Gewinn von 9 Mio. EUR, im Vergleich zu einem Verlust von 24 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Im zweiten Quartal des Vorjahrs war ein Verlust von 22 Mio. EUR in Verbindung mit dem in der aktuellen Periode verkauften Electronics-Assembly-Systems-Geschäft enthalten.

Bestimmte Geschäftsaktivitäten des Siemens IT Solutions and Services-Geschäfts, einschließlich des HERKULES-Projekts, werden nicht als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert und daher rückwirkend den Zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten zugeordnet.

Geringere Erträge aus Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate (SRE)** betrug im zweiten Quartal 1 Mio. EUR, gegenüber 107 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Der Vorjahreswert enthielt einen wesentlich höheren Ertrag aus Immobilienverkäufen. Im aktuellen Quartal wurden in Zusammenhang mit dem Siemens-Programm zur Bündelung von Immobilienaktivitäten bei SRE und zur Umsetzung weiterer Maßnahmen zur Effizienzsteigerung Vermögenswerte mit einem Buchwert von 63 Mio. EUR an SRE übertragen. SRE erwartet in den kommenden Quartalen Kosten in Verbindung mit diesem Programm. Außerdem beabsichtigt SRE, abhängig vom Marktumfeld weitere Immobilien zu veräußern.

Negativer Beitrag von Zentrale Posten und Pensionen

Zentrale Posten und Pensionen beliefen sich im zweiten Quartal insgesamt auf minus 62 Mio. EUR im Vergleich zu plus 30 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Diese Veränderung war im Wesentlichen auf Zentrale Posten zurückzuführen, die sich auf minus 81 Mio. EUR beliefen, im Vergleich zu plus 76 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Die Vorjahresperiode hatte von Erträgen in Zusammenhang mit Compliance-bezogenen Themen profitiert. Dies beinhaltete einen Ertrag von 96 Mio. EUR, nach Abzug damit in Zusammenhang stehender Aufwendungen, der aus der Einigung mit den D&O-Versicherern sowie aus der Einigung mit ehemaligen Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern von Siemens resultierte, sowie einen Ertrag von 38 Mio. EUR aus der vereinbarten Rückführung von durch Behörden arrestierter Geldbeträge. Die aktuelle Periode enthielt einen Nettoaufwand in Verbindung mit rechtlichen und regulatorischen Themen. Die Ergebnisse in Zusammenhang mit einer wesentlichen Rückbauverpflichtung kehrten sich von einem Nettoaufwand in der Vorjahresperiode in einen Nettoertrag in der aktuellen Periode um.

Die zentral getragenen Pensionsaufwendungen betragen im zweiten Quartal plus 19 Mio. EUR, im Vergleich zu minus 46 Mio. EUR in der entsprechenden Vorjahresperiode. Die Veränderung resultierte in erster Linie aus einem positiven Effekt, der sich aus geringeren Zinsaufwendungen und höheren erwarteten Erträgen aus dem Planvermögen ergibt.

Geringeres Ergebnis bei Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstigen Überleitungspositionen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstigen Überleitungspositionen** belief sich im zweiten Quartal auf minus 43 Mio. EUR, im Vergleich zu minus 33 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahrs. Die Veränderung resultierte in erster Linie aus der Konzern-Treasury, insbesondere aufgrund Veränderungen der Marktwerte von Zins- und Währungsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung erfüllen. Teilweise wurde dieser Rückgang durch positive Effekte aus der Veräußerung finanzieller Vermögenswerte kompensiert.

Veräußerung von Siemens IT Solutions and Services

Wie bereits berichtet, unterzeichneten Siemens und Atos Origin S.A. (Atos) im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2011 eine Optionsvereinbarung, die Atos das Recht einräumte Siemens IT Solutions and Services zu erwerben. Am 1. Februar hat Atos diese Option ausgeübt und eine Vereinbarung über den Erwerb von Siemens IT Solutions and Services unterzeichnet. Im zweiten Quartal wurde die Transaktion von den Kartellbehörden freigegeben. Unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Hauptversammlung von Atos wird der Abschluss der Transaktion im vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2011 erwartet.

Nach der Unterzeichnung wurde Siemens IT Solutions and Services als zur Veräußerung bestimmt und als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert. Siemens erwartet, dass die Transaktion im Geschäftsjahr 2011 zu erheblichen negativen Ergebniseffekten im mittleren bis hohen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich führen wird. Dies hängt unter anderem vom endgültigen Wert der Gegenleistung beim Transaktionsabschluss ab. Dieser negative Ergebniseffekt besteht voraussichtlich hauptsächlich aus Wertminderungen, einschließlich der bereits berichteten Wertminderung auf Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von 136 Mio. EUR, die im ersten Quartal erfasst wurde, sowie weiteren Wertminderungen

auf langfristige Vermögenswerte in Höhe von 464 Mio. EUR, die im aktuellen Quartal des Geschäftsjahrs 2011 erfasst wurden. Über die transaktionsbezogenen Themen hinaus erwartet Siemens, wie bereits berichtet, weitere erhebliche Belastungen im Geschäftsjahr 2011, die in Verbindung mit der Aufstellung von Siemens IT Solutions and Services als eine rechtlich eigenständige Einheit stehen, einschließlich der Ausgliederungsaktivitäten und mitarbeiterbezogener Themen. Dieser in den nicht fortgeführten Aktivitäten berichtete Aufwand belief sich im aktuellen Quartal auf 47 Mio. EUR und auf 104 Mio. EUR in der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2011.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2011

Wir erwarten, dass der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten gegenüber dem Wert des Geschäftsjahrs 2010 von 74,055 Mrd. EUR auf organischer Basis stark ansteigen wird. Auch gestützt von unserem bereits hohen Auftragsbestand erwarten wir, dass der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten, der im Geschäftsjahr 2010 68,978 Mrd. EUR betrug, zu einem prozentual mittleren einstelligen organischen Wachstum zurückkehren wird. Wir rechnen ferner damit, dass sich der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten auf mindestens 7,5 Mrd. EUR belaufen wird. Im Geschäftsjahr 2010 betrug der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten 4,262 Mrd. EUR.

In Auftragseingang, Umsatz und Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten für das Geschäftsjahr 2010 sind OSRAM und Siemens IT Solutions and Services nicht enthalten. Diese werden im Geschäftsjahr 2011 als nicht fortgeführte Aktivitäten berichtet.

Von dieser Prognose sind Effekte ausgenommen, die sich aus rechtlichen und regulatorischen Themen ergeben können. Dazu gehören auch mögliche Auswirkungen aus einem laufenden Schiedsgerichtsverfahren zwischen Siemens und Areva S.A.

Hinweis und Disclaimer

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht geprüft. Diese Ergebnisveröffentlichung sollte in Verbindung mit den heute von Siemens veröffentlichten Informationen zu rechtlichen Untersuchungen (Legal Proceedings) gelesen werden. Die Finanzpublikationen können sie im Internet unter www.siemens.com/ir → Publications & Events herunterladen.

Auftragseingang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatz und Auftragseingang, Book-to-Bill-Verhältnis, Ergebnis Summe Sektoren, Return on Equity (ROE) (nach Steuern), Return on Capital Employed (ROCE) (angepasst), Free Cash Flow, 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 sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht ausschließlich 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 in der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen sowie eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter www.siemens.com/nonGAAP. Weitere Informationen enthalten die Form 20-F von Siemens für das Geschäftsjahr 2010 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-Börsenaufsichtsbehörde.

Heute ab 09:00 Uhr MESZ wird die Telefonkonferenz zu den Quartalszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, live im Internet unter www.siemens.com/telefonkonferenz übertragen.

Dort können Sie auch die Folienpräsentation verfolgen und im Anschluss eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz abrufen.

Sie können zudem ab 10:00 Uhr MESZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter www.siemens.com/analystconference verfolgen.

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“, „vorhersagen“ oder ähnliche Begriffe. Solche Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Vorstands. 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 in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen. Siemens ist insbesondere stark von Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage betroffen, da diese einen direkten Einfluss auf Prozesse, Kunden und Lieferanten haben. Das kann die Entwicklung unseres Umsatzes und die Realisierung einer besseren Kapazitätsauslastung als Resultat des Wachstums nachteilig verändern. Aufgrund ihrer Unterschiedlichkeit sind nicht alle Geschäftsbereiche bei Siemens gleichermaßen von

Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds betroffen; erhebliche Unterschiede bestehen hinsichtlich des Zeitpunkts und des Ausmaßes der Auswirkungen solcher Veränderungen. Dieser Effekt wird durch die Tatsache verstärkt, dass Siemens als ein globales Unternehmen in Ländern mit konjunkturell sehr unterschiedlichen Wachstumsraten aktiv ist. Unsicherheiten ergeben sich unter anderem aus der Gefahr, dass es auf Kundenseite zu Verzögerungen oder Stornierungen bei bereits erteilten Aufträgen kommt oder dass die Preise durch ein ungünstiges Marktumfeld weiter gedrückt werden, als der Vorstand von Siemens es derzeit erwartet, oder dass die Funktionskosten in Vorwegnahme eines Wachstums, das nicht wie erwartet eintritt, steigen. Weitere Faktoren, die Ursache für eine Abweichung des Ergebnisses von Siemens von den ursprünglichen Erwartungen sein können, sind Entwicklungen an den Finanzmärkten, einschließlich Schwankungen bei Zinssätzen und Währungskursen (insbesondere im Verhältnis zum U.S.-Dollar und den Währungen in Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien), Rohstoffpreisen und Aktienkursen, Kreditrisikozuschlägen (credit spreads) sowie der Werte der Finanzanlagen im Allgemeinen. Etwaige Änderungen in den Zinssätzen oder anderen Annahmen, die bei der Berechnung der Verpflichtungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen verwendet werden, können einen Einfluss auf den Anwartschaftsbarwert der

leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bei Siemens sowie auf die erwartete Entwicklung des Planvermögens haben, woraus wiederum unerwartete Änderungen des Finanzierungsstatus der Pensionszusagen und der Pläne für pensionsähnliche Leistungszusagen resultieren können. Eine zunehmende Volatilität im Markt, ein Verfall der Kapitalmärkte, eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft und Unsicherheit in Bezug auf die Hypotheken-, Finanzmarkt- und Liquiditätskrise oder Schwankungen des zukünftigen wirtschaftlichen Erfolgs der Kerngeschäftsfelder, in denen Siemens tätig ist, können ebenso unerwartete Auswirkungen auf das Ergebnis von Siemens haben. Des Weiteren ist Siemens Risiken und Unsicherheiten in Zusammenhang mit der Veräußerung von Geschäftsaktivitäten, bestimmten strategischen Neuausrichtungen, der Entwicklung seiner Beteiligungen und der strategischen Allianzen, Herausforderungen in der Integration wichtiger Akquisitionen, der Implementierung von Gemeinschaftsunternehmen und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen, der Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen oder den Markteintritt neuer Wettbewerber, Veränderungen der Wettbewerbsdynamik (vor allem in sich entwickelnden Märkten), dem Risiko, dass neue Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen von Siemens nicht angenommen werden, Änderungen in der Geschäftsstrategie, der Unterbrechung der Versorgungskette, einschließlich der Unfähigkeit Dritter, beispielsweise resultierend aus Naturkatastrophen, Bauteile, Komponenten oder Dienstleistungen fristgerecht zu liefern, dem Ausgang von offenen Ermittlungen, anhängigen Rechtsstreitigkeiten sowie den Maßnahmen, die sich aus den Ergebnissen oder auch den Tatbeständen dieser Ermittlungen ergeben, den potenziellen Auswirkungen dieser Untersuchungen und Verfahren auf das Geschäft von Siemens, einschließlich der Beziehungen zu Regierungen und anderen Kunden, den potenziellen Auswirkungen solcher Angelegenheiten auf die Abschlüsse von Siemens und verschiedenen anderen Faktoren ausgesetzt. Detailliertere Informationen über die Siemens betreffenden Risikofaktoren sind diesem Bericht und den anderen Berichten zu entnehmen, die Siemens bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereicht hat und die auf der Siemens-Website unter www.siemens.com und auf der Website der SEC unter www.sec.gov abrufbar sind.

Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, geschätzte oder projizierte Ergebnisse 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.